

18+

СЕРГЕЙ КИРНИЦКИЙ

Поухали и обратно?

СВОБОДНЫЕ В РАБСТВЕ У СМУЗИ



Сергей Кирницкий

**Поуехали и обратно?
Свободные в рабстве у смузи**

«Издательские решения»

Кирницкий С.

Поехали и обратно? Свободные в рабстве у смузи /
С. Кирницкий — «Издательские решения»,

Книга о коллективном отъезде и его последствиях. О том, что произносят в московском кафе и о чём не пишут в сторис. О чемодане, который собирают раньше, чем продумывают маршрут. О рассвете на пляже и о борще в материнской квартире — между ними помещается биография. О том, что мы привыкли называть решением.

Содержание

ЧАСТЬ I. ДИАГНОЗ	6
Глава 1. «Я тут задыхаюсь»	7
1.1. Подмена причины и следствия	7
1.2. География как антидепрессант	9
1.3. От чего бежим — не знаем, к чему бежим — не спрашиваем	12
Глава 2. «Все нормальные уже уехали»	16
2.1. Мемитическое заражение	16
2.2. Переезд как социальная валюта	19
2.3. Культ паспорта	21
2.4. Тест на подлинность	25
Глава 3. Невидимый якорь	28
3.1. Что не помещается в чемодан	28
3.2. Профессии, которые не экспортируются	30
3.3. «Ну найду что-нибудь на месте»	33
ЧАСТЬ II. ИЛЛЮЗИЯ	37
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Поухали и обратно? Свободные в рабстве у смузи

Сергей Кирницкий

Дизайнер обложки Created with Grok

© Сергей Кирницкий, 2026

© Created with Grok, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0070-0346-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ЧАСТЬ I. ДИАГНОЗ

Почему все хотят уехать и почему почти никто не знает зачем

Около половины восьмого вечера, столик у окна, две чашки кофе и один разговор, который и не разговор, а ритуал: про планы. Один из говорящих в какой-то момент откидывается на спинку, делает паузу длиннее обычной, смотрит в направлении, в котором ничего не происходит, и произносит — «Я тут задыхаюсь». Слова падают в столик с правильным весом. Никто не уточняет — задыхается от чего, и в каком смысле «тут». Все понимают, потому что фраза не несёт информации; она открывает разговор, в котором информация мешает.

То, что собирается дальше, — не план переезда. Это разговор, для которого переезд служит поводом, а отсутствие переезда — мотором. Уехать здесь обсуждают, как иногда обсуждают, не пора ли в зал: серьёзно, обстоятельно, с цифрами и сроками, — после чего расходятся домой и продолжают не ходить в зал и не уезжать. Сама беседа выполнила функцию.

Сцена не уникальна. Она воспроизводится с точностью, заслуживающей лабораторной фиксации: в этом же кафе через полгода другой состав произнесёт примерно те же слова, в примерно той же последовательности, с примерно тем же результатом. Меняются имена стран — Лиссабон, Тбилиси, Бали, Лимасол, снова Лиссабон. Не меняется грамматика разговора и порядок появления ключевых формул. Это, в строгом смысле, не разговор частных людей — это произнесение текста, написанного до них, по ролям, которые они не выбирали.

Эта фаза — не индивидуальный выбор, а распределённое возбуждение, в котором участники не знают, что они участники. Каждый отдельный голос звучит как личный — и должен звучать как личный, иначе фаза не работала бы. Изучается здесь не личный выбор и не его моральная ценность; изучается то, что предшествует выбору и определяет его форму до того, как выбор объявлен сделанным. Диагноз, не рецепт. Описание, не приговор. Эта фаза предшествует переезду — иногда на годы. Она не требует чемодана и не требует решения; она требует только того, чтобы её приняли за решение. И принимают.

Глава 1. «Я тут задыхаюсь»

Анатомия желания уехать

В разговоре, который начинается с фразы «Я тут задыхаюсь», есть лингвистическая особенность, которую обычно не замечают, потому что она и предназначена для того, чтобы её не замечали. Слово «тут» не локализует. Оно выглядит как указание места, но указывает на состояние, перенесённое на место. Это не «здесь нечем дышать»; это «мне нечем», и место сюда введено как ответственный.

Следствием этой грамматической операции становится малозаметное, но тотальное смещение: симптом перестаёт быть симптомом и становится диагнозом, причём диагнозом, поставленным месту. Место объявляется патологией. Лечение, соответственно, объявляется передислокация. На этом основании дальше совершается всё остальное — поиск страны, чтение блогов, расчёт визарана, выбор слов для разговора с матерью.

Чемодан, который при этом начинают мысленно собирать, выглядит лёгким. Туда укладываются обиды на работу, отношения, погоду, государство, пенсионную систему, ипотеку и то невыразимое, на что не хватило отдельного слова, — то самое, ради которого фраза и была произнесена. Чемодан кажется лёгким, потому что его пока не подняли. Подняв, обнаруживают, что он того же веса, что и был, — содержимое не зависело от штампа в паспорте.

У этой мечты есть структурная асимметрия, которую обычно не разглядывают, потому что она работает на пользу мечте. «Откуда» — артикулировано до запятой: задыхаюсь, давит, нет воздуха, всё отвратительно, дальше так нельзя. «Куда» — обозначено в общих чертах, и при попытке детализации общие черты остаются общими: «в нормальную страну», «где можно жить», «где нет всего этого». Левая сторона уравнения известна с подробностями, правая — с допуском плюс-минус континент. Уравнение, в котором известно только одно слагаемое, в принципе не решается. В случае мечты об отъезде это не считается проблемой: его не пытаются решить, его произносят.

1.1. Подмена причины и следствия

В произнесённой фразе две части. Одна высказана. Другая — нет.

Первая — наблюдение: мне здесь плохо. Это закрытое утверждение о настоящем; оно не претендует на большее. Оно фиксирует: в данной точке времени и пространства субъекту нехорошо. На уровне факта оно бесспорно — нехорошо ему действительно есть, и принимать это следует без оговорок.

Вторая часть в произнесённом тексте отсутствует, но в говорящем присутствует с такой ясностью, что фраза без неё не имеет смысла. Эта часть — обещание: мне там будет хорошо. Не уточнено, где «там»; не уточнено, почему хорошо; не уточнено даже, в чём состоит «хорошо». Уточнения и не требуются, потому что вторая часть работает не как утверждение, а как зонтик. На неё опирается всё дальнейшее — сборы, расчёты, выбор страны, тон голоса в семейном чате; но сама она, опирающаяся, остаётся непроговорённой.

Между этими двумя частями нет логической связи. Из того, что человеку плохо в Москве, не следует, что в Лиссабоне ему будет хорошо. Из того, что в Москве идёт дождь, не следует, что в Лиссабоне солнце. Следует только одно: в Москве идёт дождь. Всё остальное требует отдельного доказательства, которое в произнесённой фразе не предъявлено и в принципе не может быть предъявлено, потому что доказательством было бы знание Лиссабона, — а Лиссабона в фразе нет. В ней нет даже его имени.

В дополнение к этому — собственный лексический ресурс фразы устроен так, чтобы не требовать ответственности. Никто не задыхается буквально. Воздуха в Москве, по последним данным, столько же, сколько в Тбилиси, а в Тбилиси, в зимний период, — несколько меньше из-за городского отопления. Но «задыхаюсь» в этой фразе — не утверждение о составе атмосферы; это образное расширение неопределённого внутреннего состояния, заимствованное у телесной сферы для придания веса. Образное слово, в отличие от прямого, не проверяется фактами, потому что не претендует на фактический статус. Тем не менее на нём, как на фактическом, выстраивается всё последующее рассуждение. Это бесплатная операция в схеме мечты: подмена термина метафорой. Метафора берёт на себя функцию аргумента, оставляя себе при этом свободу метафоры — то есть свободу не отвечать за сказанное, потому что сказанное было не совсем сказано.

Однако склейка происходит автоматически — настолько автоматически, что чаще всего не замечается ни говорящим, ни слушающим. Слушающий принимает её, потому что и сам её совершает; это стандартная процедура мышления, в которой первая часть высказывания тащит за собой вторую так, как магнит тащит железные опилки: без согласования и без аргумента. И для слушающего она настолько привычна, что её отсутствие показалось бы подозрительным.

Операция эта обладает любопытной асимметрией. Первая часть проверяема: можно установить, действительно ли человеку плохо, и обычно установление не требует усилий — он сам говорит. Вторая часть непроверяема в принципе: будущего, в котором ему будет хорошо в другом месте, ещё не существует, и о нём можно только предположить. Тем не менее вся аргументация — и внутренняя, и внешняя — выстраивается на второй части. Первая обеспечивает повод; вторая делает всю работу. Та, что не предъявлена.

Эта склейка не уникальна для эмиграционной формулировки. Та же самая операция обнаруживается в трёх соседних, более скромных конструкциях, которые произносятся ежедневно и в больших количествах.

Человек, которому не нравится работа, решает, что проблема — в стране. Человек, которому скучно, решает, что проблема — в городе. Человек, которому плохо в отношениях, решает, что проблема — в «атмосфере». Структура одна. В каждой паре левая часть — наблюдение об эмоциональном состоянии говорящего; правая — указание на внешнее обстоятельство, признанное виновным. Между левой и правой частью — пустота, которую заполняет психология, а не логика.

Параллелизм этих трёх формулировок не случаен. Он показывает, что подмена работает по одной и той же схеме на любом масштабе и с любым содержимым. Меняется только размер обвиняемого: квартира, район, город, страна, континент. От того, что обвиняемый растёт, претензия становится только убедительнее: чем шире рамка, тем проще списать на неё. Дискомфорт, у которого виновата страна, выглядит уважительнее, чем дискомфорт, у которого виноват сам — и большинство в этой разнице вполне отдаёт себе отчёт. Просто отчёт не озвучивают.

В этой логике есть ещё одно тонкое смещение. Когда виновным назначается ближайший внешний фактор — партнёр, начальник, район, — обвинение остаётся локальным и в принципе подлежит проверке: партнёра можно сменить и убедиться, что дело было не только в нём. Когда виновным назначается страна, проверка становится дороже на порядок. Сменить страну — операция, не предполагающая возврата без потерь. Это означает, что обвинение страны — самое безопасное из обвинений: на него не приходит ответ, потому что слишком долгий обратный путь. Жалоба, которой не возражают, постепенно перестаёт быть жалобой и становится мировоззрением.

В этой схеме география работает как универсальный козёл отпущения. На неё списывают всё, для чего нет другого ответа: усталость, скуку, нелюбовь, профессиональный тупик, неудач-

ный брак, неудачную карьеру, отсутствие планов, наличие планов, которые не нравятся. У неё для этой роли несколько устойчивых преимуществ перед всеми остальными кандидатами.

Во-первых, географию не приходится анализировать; она дана как данность. Если виноват сам, надо разбираться, в чём именно; если виноват партнёр, придётся с ним разговаривать; если виновата работа, потребуется решение, что с этим делать. Если виновата страна, разбираться не надо. Достаточно её сменить.

Во-вторых, географию можно сменить решением. Перед психотерапевтом у неё в этом смысле непобедимое преимущество: терапия предполагает работу, медленную и невидимую, без публикуемых результатов. Переезд предполагает действие, быстрое и видимое, с публикуемыми результатами. Если работа неотличима от безделья, то переезд неотличим от поступка. Между ними тысяча разрядов социальной видимости.

В-третьих, у переезда есть готовый словарь. У внутренней работы — нет; её сложно даже описать без специального образования. Эмиграция же приходит со встроенной фразеологией: «выйти из зоны комфорта», «начать новую главу», «дышать полной грудью», «жить, а не существовать». Эти выражения предназначены для того, чтобы говорящий не догадался, что ничего не сказал. Они выполняют ту же функцию, что и сама склейка: занимают место аргумента, не предъявляя его.

В-четвёртых — и это решающее, — за переезд хвалят. За работу над собой не хвалят, потому что её не видно. За поход к психотерапевту хвалят редко и осторожно, потому что он намекает на проблему. За билет в один конец хвалят громко, всей лентой; намёк на проблему здесь переинтерпретирован как выход из неё. Тот же самый невроз, направленный внутрь, — диагноз; направленный наружу — биографический поворот. Социальный курс сильно расходится.

Сюда же добавляется техническое преимущество, которое редко формулируется, но всегда работает: географию можно показать на карте. Внутреннее состояние на карте не показывается. У страны есть силуэт, флаг, климат, набор узнаваемых картинок и рекомендованных к посещению мест; у тревоги нет ничего из этого. В разговоре, в публикации, в семейной хронике страна заполняет место, которое тревога заполнить не может, потому что не предъявлена в опознаваемой форме. Происходит обмен: трудно описываемое заменяется легко изображаемым. Изображаемое побеждает, потому что описываемое не пришло на встречу.

Из этих преимуществ складывается удобный механизм. Им активно пользуются — и не всегда заметно для самих пользующихся. Большинство искренне думает, что приняло решение; в действительности оно произвело подмену и приняло подмену за решение. Это не глупость, а экономия — мозгу выгоднее получить готовый ответ, чем разбираться с вопросом, который не имеет короткого. Подмена — короткая. Поэтому и побеждает.

Названный механизм перестаёт быть незаметным. Это, собственно, главное последствие именованья. Пока операция не имеет имени, её можно совершать тысячу раз, не отдавая себе отчёта; имя её не отменяет, но делает её узнаваемой. Узнавание не лечит. Оно только лишает действие невинности. Дальше с действием можно поступать по-разному: продолжать его, проклиная себя, или прекратить, проклиная того, кто назвал. Оба варианта представлены в природе с заметным численным перевесом первого.

1.2. География как антидепрессант

Самый эффективный способ не решать проблему — собраться её решать в каком-нибудь другом месте. Сборы могут длиться годами; пока они длятся, проблема считается находящейся в процессе обработки.

Это ключевая особенность переезда как стратегии: ему не требуется состояться, чтобы выполнить свою главную функцию. Функция выполняется самим существованием плана.

Достаточно того, что план есть; что в браузере открыта вкладка с курсами португальского, в чате — пересылаемая знакомому ссылка на квартиру, в голове — устойчивая формула «через год нас здесь не будет». На этом основании можно довольно долго не делать ничего из того, что требовало бы действия в данной точке. Зачем чинить, если скоро в другой стране всё будет иначе. Зачем разбираться, если всё равно скоро всё перевернётся. Зачем ходить к специалисту, если перемена места — сама по себе профилактика. Эта серия «зачем» работает не как сомнение, а как разрешение: каждое из них освобождает от соответствующей задачи. В сумме они освобождают почти от всех.

Психотерапевт в этой конфигурации проигрывает с предсказуемой регулярностью. Терапия предполагает медленную работу с собой, в которой результат, если он будет, окажется виден через год или два, и не будет иметь подходящей формы для предъявления. Переезд предполагает быстрое перемещение тела, в котором результат, какой бы он ни был, окажется виден через одиннадцать часов с пересадкой в Стамбуле, и будет иметь идеальную форму для предъявления — фотография, геолокация, подпись. Между этими двумя стратегиями нет конкуренции; они не находятся в одной весовой категории. Терапия требует усилий и денег и не гарантирует ничего; переезд требует денег и не гарантирует ничего. Часть про усилия выпадает.

Запасной выход всегда дороже центрального — это его свойство. И всё же его выбирают, потому что им можно открыть один раз и одним движением. Центральный требует поворачивать ключ, медленно, в нужную сторону, иногда дважды, иногда против ветра. Запасной — пинком. У того, кто стоит перед двумя дверями, есть подозрение, что снаружи разница не видна. Это подозрение оказывается верным.

В этом и состоит главное достоинство географии в роли заместителя: она не требует от пользователя ничего, кроме самого пользования. Внутренней работе нужны качества — терпение, честность, переносимость собственного неудобства. Переезду нужен паспорт. Между этими списками — пропасть, которую почему-то редко замечают, потому что в обоих списках присутствует слово «решение», а слово способно заменить собой содержание.

В разговоре, который повторяется на одной и той же кухне раз в три месяца, обнаруживается удивительная устойчивость списка обстоятельств. Курс валюты сейчас не тот; через квартал, может быть, поправится. Документы пока неполные; в следующем месяце нужно выписать апостиль. Школа для ребёнка ещё не выбрана; решат к лету. Старшая мать пока не готова обсуждать; обсудят после праздников. Каждое из этих обстоятельств — реальное; их совокупность тоже реальна; стабильность их совокупности — реальна больше всего. Но об этой стабильности не говорят, потому что она была бы не аргументом в пользу обсуждения, а диагнозом ему. Списки обновляются — пункты переименовываются, обстоятельства подменяют друг друга, причина откладывания всегда новая, — но длина списка остаётся неизменной. Этой длине, при ближайшем рассмотрении, и поручена защита внутреннего покоя говорящих. Если бы список однажды иссяк, разговор закончился бы — а вместе с ним закончилось бы и то, ради чего он ведётся.

Если обозреть совокупное поведение человека, который собирается решать свои проблемы географическим способом, можно заметить характерное несоответствие масштабов между его текущим радиусом действия и заявленным.

Тот, кто планирует менять континент, обычно не справляется с гораздо более скромными географическими единицами. Кухня, в которой посуда стоит в раковине третий день. Шкаф, в котором рубашки висят рядом с вещами, носимыми в зал и не нашедшими своего отдела. Папка с документами, в которой паспорт, налоговая декларация и чек из аптеки за прошлый март лежат в одинаковом отношении к будущему — то есть никак. Звонок матери, который собирались сделать на прошлой неделе и собираются сделать на следующей. Это всё — задачи диаметром меньше двух метров; задача переезда — диаметром в несколько тысяч километров. Между ними соотношение примерно один к миллиону. Тот, кто не справляется с двумя

метрами, рассчитывает справиться с миллионом, потому что миллион — больше, и большое выглядит важнее, чем маленькое, и важное выглядит как то, чем стоит заниматься.

В этой логике обнаруживается обратное масштабирование. Чем меньше радиус задачи, тем труднее её игнорировать: посуда в раковине стоит на виду, и всё это видят. Чем больше радиус, тем легче её отложить: переезд через шесть месяцев живёт в воображении, и его никто пока не видел. Видимое — обязательно; невидимое — престижно. Поэтому крупное всегда выигрывает у мелкого в борьбе за внимание — особенно когда от мелкого хочется отвести взгляд.

Здесь же работает любопытная риторическая особенность. О посуде в раковине нельзя сделать заявление. Заявление о ней автоматически окажется самоиронией, в лучшем случае. О переезде в Лиссабон заявление сделать можно, причём в торжественном регистре. Тот, кто говорит «я разберу шкаф к выходным», звучит как человек, у которого шкаф не разобран. Тот, кто говорит «мы рассматриваем релокацию», звучит как человек, у которого жизнь в развитии. Грамматика длинных дистанций защищает говорящего от подозрений; грамматика коротких — выдаёт его. Поэтому говорящий с предсказуемостью выбирает длинные. Длинные он, кроме того, обычно никогда не пройдёт.

Сборы в этой логике — самостоятельный жанр. Они могут длиться годами, потому что не имеют объективного критерия завершения. Никто не считает сборы законченными, пока не сел в самолёт; и поскольку самолёт оказывается следующим шагом после сборов, сборы можно продлевать сколько угодно, добавляя новые подзадачи: проверить нострификацию диплома, прочитав о налоговом резидентстве, изучить рынок аренды, дожидаться ослабления курса. Каждая из этих подзадач имеет вид деятельности, и из их совокупности возникает иллюзия, что переезд осуществляется. Он не осуществляется; он подготавливается. Подготовка — глагол, не имеющий встроенного финала.

В этой грамматике обнаруживается удобство. Сборы дают говорящему статус действующего лица, не требуя от него действия. Это та же самая операция подмены, только применённая к собственной биографии. Говорящий объявляет себя в процессе перемещения, в действительности оставаясь на том же месте, в той же квартире, с той же посудой в раковине. Внутреннее состояние объявлено промежуточным; внешнее состояние не меняется. Промежуточность, как известно, освобождает от ответственности за обе фазы — и за ту, из которой ушли, и за ту, в которую ещё не пришли.

Если предположить, что в какой-то момент промежуточная фаза заканчивается и человек действительно оказывается в другой стране, обнаруживается то, что обнаруживается в подобных случаях с предсказуемой регулярностью. Чемодан, прибывший на ленту аэропорта Дубая, весит ровно столько же, сколько он весил на ленте Шереметьева. Часовой пояс смещается; вес содержимого — нет.

Содержимое не совпадает с тем, что лежит внутри. Внутри — рубашки, провода, любимая чашка. Это всё перемещается без потерь. Содержимое в значимом смысле — невидимая нагрузка, которой багажные правила не предусматривают: привычка, темперамент, тип реакций на трудности, способ разговаривать с близкими, способ молчать с собой. Этот груз не сдаётся в багаж и не обнаруживается на досмотре. Он передвигается вместе с владельцем, не запрашивая отдельной квитанции.

В первое утро в новой стране у человека выходит сложная картина. Окно — другое; вид из окна — другой; запах кофе — иной; звук улицы — незнакомый. Внутренний голос, рассказывающий, что всё это означает, — тот же. Тот же темп, та же интонация, тот же набор тревог, расставленных в том же порядке. Этот голос привезён без декларации; он не представляет собой видимое имущество, поэтому и не подлежит таможенному оформлению. Он заговаривает уже на следующий день, иногда — через час после паспортного контроля. Человек узнаёт

его не сразу. Сначала он принимает его за окружающую среду. Через две недели становится ясно, что среда тут ни при чём; голос пришёл с владельцем.

Чемодан весит одинаково в обоих аэропортах. Меняется штамп в паспорте, климат, стоимость кофе, частотность облаков. Не меняется содержимое, ради смены которого, собственно, и предпринималось всё путешествие. Если бы при покупке билета человек получал чек с указанием того, что меняется, и того, что нет, — возможно, какая-то часть билетов осталась бы непроданной. Чек не предусмотрен; и часть билетов остаётся проданной.

Инвариантность здесь — не риторическая фигура, а наблюдаемое свойство. Сравнение можно произвести напрямую, не прибегая к посредникам: достаточно открыть переписку с близким человеком за несколько недель до отъезда и за несколько недель после. Сюжеты сообщений, конечно, разные — там были рассуждения о визах, тут наблюдения о новом районе. Но интонация — то, как говорящий интерпретирует происходящее, на чём останавливается, что находит важным, что считает обидным, — интонация повторяется буквально. Сменилось окружение реплик. Реплики — те же. Это и означает, что предмет, ради которого ехали, остался дома; в новое место поехала упаковка, в которой он лежал.

Есть и побочный эффект, который, как правило, не предупреждается заранее. Когда мечта об отъезде состоит в том, что переезд решит проблему, а проблема в реальности не решается, у человека возникает неудобный набор объяснений. Возможно, это не та страна. Возможно, надо подождать ещё полгода. Возможно, проблема всё-таки в характере — но об этом обычно успевают подумать только те, кто прошёл через два-три переезда подряд. Двух-трёх обычно хватает; иногда — нет.

Мечта об отъезде, действующая как заместитель внутренней работы, не отменяет внутреннюю работу — она её только отсрочивает. Долг не списывается, он накапливает проценты. Через год или два человек оказывается в той же позиции, в которой был, плюс расходы на переезд, минус понимание, куда теперь от себя ехать дальше. Иногда обнаруживается, что дальше ехать некуда: континентов всего шесть, и почти все опробованы знакомыми.

Этот тупик, впрочем, наступает позже. Пока он не наступил, мечта работает безукоризненно. У неё есть только один противник — внимательно поставленный вопрос «к чему», на который у мечты нет подготовленного ответа. Этот вопрос обычно никто не задаёт. Тот, кто его задаёт, оказывает мечтателю услугу, которая воспринимается как недружественная. Поэтому его задают редко.

1.3. От чего бежим — не знаем, к чему бежим — не спрашиваем

Если попросить мечтателя описать словами, чего именно ему не хватает в нынешнем месте, обнаруживается бедность словаря. Не в смысле общей образованности — носители мечты часто бывают людьми образованными, читающими и хорошо излагающими собственные мысли в других обстоятельствах. В смысле того, что описание мечты традиционно использует определённый набор слов, и слова эти при ближайшем рассмотрении ничего не означают.

«Атмосфера». «Энергетика». «Менталитет». «Здесь потолок». «Не та среда». «Эта страна не для жизни». «Не моё». «Душно». «Зашквар». В сторис эти слова работают безукоризненно: они занимают позицию аргумента, имеют торжественный регистр, не вызывают возражений у тех, кто читает между лайками. В аудитории, готовой им сочувствовать, они работают как пароль. На листе бумаги, где от слов требуется указать, что именно подразумевается, они начинают вести себя странно.

«Атмосфера» в каждом следующем употреблении означает разное. Для одного говорящего она про политические события; для другого — про поведение пассажиров в общественном транспорте; для третьего — про собственное чувство усталости после рабочего дня; для четвёртого — про то, что в этом году в его доме реже включают лифт. Иногда, в особо насы-

ценных случаях, для одного и того же говорящего «атмосфера» в течение одного разговора означает три разных вещи и, несмотря на это, остаётся одной «атмосферой». Это слово, которое не описывает, а укрывает. Оно нужно для того, чтобы говорящий мог занять место, не предъявляя содержания.

«Здесь потолок» — близкая родственница «атмосферы», устроенная немного остроумнее. Она имеет вид метафоры, заимствованной из инженерной сферы, и поэтому в первом приближении производит впечатление аналитического термина. Однако этот потолок не поддаётся измерению: его высоту никто не сообщает; то, до чего говорящий до него якобы дошёл, никто не предъявляет; результат, ради которого потолок мешает, никто не называет. Конструкция «здесь потолок» вообще не предусматривает ответа на встречный вопрос «потолок чего?»: ответом был бы реальный потолок, в реальной точке, который, существуя или не существуя, по крайней мере поддавался бы обсуждению.

«Не моё» — самая короткая и поэтому самая безответная из всего набора. Она настолько компактна, что не оставляет места для возражений; её невозможно опровергнуть, потому что в ней не от чего оттолкнуться. То, что является «моим», не описывается; то, что является «не моим», не описывается тоже. Описывается только их различие, которое не описывается тоже. Этот словарь и есть лексический портрет недопрожитой мечты: набор означающих, лишённых означаемого, прикреплённых друг к другу для устойчивости.

«Эта страна не для жизни» — отдельный случай, заслуживающий внимания именно потому, что звучит как развернутое утверждение, хотя в действительности — компактнее всех предыдущих. В ней ровно один смысл: говорящему здесь не нравится. Всё остальное — упаковка. «Страна» введена в фразу для того, чтобы перенести причину неудобства на внешнюю инстанцию, способную её принять и не способную опровергнуть. «Для жизни» — для какой именно жизни, не объясняется; для всякой, надо полагать, и одновременно ни для какой конкретной. Тот же говорящий, сказавший «эта страна не для жизни», обычно затрудняется ответить, в каком именно образе жизни он бы хотел существовать; сказать ему легче, в какой не хотел бы — тот, который у него есть. Это всё та же подмена: левая часть наблюдения — конкретная, правая — опущенная, между ними дефис, который читается как «следовательно».

В этой ситуации полезно ввести простой инструмент. Инструмент простой и поэтому жестокий: попросить мечтателя назвать три конкретные вещи, которые изменятся в его жизни при переезде. Не «атмосферу». Не «энергетику». Не «вибрацию». Конкретные вещи. Параметры, которые можно зафиксировать без эпитетов и, при желании, проверить.

Конкретное — это то, что предъявляется в виде цифры, статуса или географической координаты. Зарплата в евро или дирхамах в месяц. Юридический статус — резидент, нерезидент, обладатель ВНЖ такого-то разряда. Страна налогового резидентства. Адрес. Стоимость аренды двух комнат. Время от подъёма до завтрака. Уровень безопасности — выраженный в чём-нибудь, что не сводится к самочувствию говорящего. Не «больше воздуха», а площадь жилья в квадратных метрах. Не «другая жизнь», а другие шесть-семь номиналов, поддающихся сложению.

Тест адресован не самой мечте; он адресован её скелету. Если скелет есть, перечислить три параметра занимает у говорящего меньше минуты. Если скелета нет — на месте перечисления возникает пауза, в которую помещается значительно больше, чем три параметра.

В этой паузе и происходит всё.

Самое показательное в тесте не то, что мечтатель не может назвать три параметра, — это могло бы быть просто застенчивостью. Самое показательное — то, что обычно следует, когда параметры всё-таки названы. Происходит небольшой диалог, в котором каждый ответ обнуляется при сопоставлении с собственным же контекстом, без вмешательства внешнего собеседника.

Что изменится? — Зарплата, разумеется. — В каком смысле? — Буду получать в евро. — Где? — Скажем, в Лиссабоне. Или в Тбилиси, разница невелика. — Кто будет платить? — Те же клиенты. — Российские? — Да. — Тогда зарплата в действительности рублёвая, конвертируемая в евро по курсу. Маршрут средств меняется, не их источник. — Хм. Но налоги ниже. — В Португалии налоги выше, если резидентский статус не оптимизирован специальной программой, а та программа имеет ограничения и сроки. — Тогда там, где ниже. — В Грузии налоги ниже. Но российские клиенты в последнее время предпочитают расплачиваться через посредника, что съедает разницу, иногда — с превышением. — То есть... — То есть зарплата не меняется. Меняется маршрут, по которому она к нам доходит, и расходы на этот маршрут.

Один параметр обнулился. Тест переходит к следующему.

Что ещё? — Безопасность. — Где безопаснее? — В ОАЭ. Стабильно, тепло, всё налажено. — В последний период в ОАЭ периодически фиксируются падения обломков воздушных аппаратов на жилые улицы. Считается ли это безопасностью? — Это редкое явление. — Редкое в смысле количества, не в смысле качества. Качество единичного события не определяется его частотой. — Допустим. Тогда — Кипр. — Кипр — небольшая страна, расположенная ближе к региону повышенного напряжения, чем выглядит по карте. — Тогда — Португалия. — Португалия удалена от регионов напряжения. И там нет работы по специальности, а если есть — она оплачивается ниже, чем тот же объём в Москве, в три раза. — То есть безопасность — да, но цена — три раза в обратную сторону. — Это уже два разных параметра.

Второй параметр обнулился. Тест переходит к третьему.

— Тогда — свобода. — Куда едем за свободой? — В Дубай. — В Дубае действует абсолютная монархия с элементами шариатского права. За некоторые публикации в социальных сетях граждане и резиденты привлекаются к ответственности. — Я не буду писать ничего такого. — Это и означает свободу — самоцензуру, доведённую до автоматизма ещё до прибытия?

Третий параметр обнулился, и сделал он это эффектнее предыдущих, потому что обнулился симметрично — параметр, ради которого ехали, в пункте назначения отсутствует структурно, не случайно. Он отсутствует не потому, что в Дубае что-то пошло не так; он отсутствует потому, что в Дубае никогда и не предусматривалось его наличие. Это всё равно что переехать в пустыню за лучшей рыбалкой.

В тесте есть ещё одна особенность. Каждый из ответов обнуляется собственным контекстом, без участия автора теста. Спрашивающий не опровергает; он только переспрашивает. Опровергает себя сам говорящий, потому что параметр, который он назвал, при ближайшем рассмотрении в пункте назначения отсутствует или присутствует в другом виде, чем предполагалось. Это и составляет силу теста: разоблачение совершается изнутри.

После третьего параметра тест обычно заканчивается. Не потому, что у мечтателя кончились варианты, — варианты у него не кончаются никогда: за зарплатой, безопасностью и свободой следуют экология, образование детей, темп жизни, разнообразие еды, доступ к морю и ещё пять-шесть позиций, каждую из которых можно подвергнуть тому же испытанию с тем же результатом. Тест заканчивается раньше, потому что обнаруживается общая закономерность: каждый параметр оказывается сложнее, чем казался в формулировке, и в большинстве случаев — не таким, каким был объявлен.

В этой точке наступает молчание. Это молчание — не растерянность от вопроса. Растерянность была бы реакцией на сложность темы; здесь же темы не оказалось. Молчание — констатация того, что проверять было нечего. То, что в начале разговора выглядело как мечта о другом месте, при попытке проверки распалось, потому что не имело никакого «другого места» в качестве содержания. У него было только нынешнее место, обозначенное как нежелательное, и фигура удаления от него, обозначенная как направление.

Это, собственно, единственный честный момент в разговоре о мечте. Всё, что говорилось до него, было занятием места словами. Молчание — это место без слов, и в нём впервые становится видно, что под словами не было того, что они якобы обозначали.

Это молчание не означает отказа от мечты. Оно означает только то, что в данный конкретный вечер, в данном конкретном разговоре, при данном конкретном собеседнике мечта оказалась неприменима в качестве темы. Через два дня она вернётся в первозданном виде, в новом разговоре, в котором тест трёх вещей не будет проведён, и тогда «атмосфера», «менталитет» и «эта страна не для жизни» снова займут свои позиции и снова будут работать. Тест ничего не лечит. Он только показывает, что было бы видно, если бы кто-то посмотрел.

Из этого наблюдения следует одна неудобная асимметрия. Тест работает индивидуально и не работает коллективно. Тот же самый человек, у которого мечта рассыпалась за полчаса разговора, через неделю участвует в групповом обсуждении, где она восстанавливается без потерь. Окружение возвращает ей вес, который у неё был до теста, как если бы теста не было. У групповой формы есть свои защитные механизмы, и индивидуальная аналитика их не пробивает. Поэтому в кафе, в которых обычно ведутся такие разговоры, разрушительные тесты не приживаются: их участники быстро отсекаются как нарушители общего состояния.

Тест трёх конкретных вещей разоблачает не место, в которое едут, — он разоблачает само утверждение, что есть место, в которое едут. После теста становится видно, что мечта не описывает страну назначения, она описывает разрыв с собой, оформленный как маршрут. Это не план переезда. Это лингвистическая фигура отчаяния, в которой география работает материалом.

Чемодан, открытый по прибытии, оказывается прежним. Аэропорт, в котором его открывают, не имеет значения: содержимое нейтрально к климату.

Открытым остаётся другое: почему фигура такой формы воспроизводится у тысяч человек одновременно, по совпадающему сценарию, с совпадающими словами. Простой тест останавливает её у одного говорящего; у целой среды — нет. Это другой план наблюдения.

Глава 2. «Все нормальные уже уехали»

Переезд как социальный ритуал

За одним столом четверо. Двое обсуждают Бали. Один — Дубай (там «серьёзное среда»). Четвёртый рассуждает, не начать ли с Тбилиси, а потом осмотреться. Никто из них не уехал. Никто не подавал документов, не продал квартиру, не закрыл кредит. И всё же за этим столом уже все — «почти уехали».

Дистанция между «обсуждаем» и «делаем» равна нулю, потому что обсуждение и есть действие. Разговор работает не как подготовка к шагу, а как сам шаг — социальная транзакция, в которой произнесённое имеет курс обмена. Слушатели — не консультанты по визовому праву, а свидетели. Каждое произнесение — взнос в фонд репутации свободного человека. Слова делают то, чего не делает действие: завтра один из четверых перескажет общему знакомому, что «ребята задумываются о переезде», и эта информация будет принята как факт жизни, а не как факт разговора. Статус добавлен. Чемодан — нет.

К транзакции на словах естественно тянется потребность в материальном эквиваленте. Этим эквивалентом служит паспорт — не документ, а фетиш, цифра безвизовых стран на котором придаёт бумаге свойства талисмана. Сама эта цифра — отдельный сюжет: безвизовый мир тихо обнесён забором электронных разрешений, который не виден тому, кто на цифру молится.

Если же отойти на шаг и спросить участника ритуала, поехал бы он, узнай заранее, что никто этого не увидит, — обнаруживается любопытное. Существенная часть мечты держится на наблюдателе. Лента заполнена не теми, кто живёт другой жизнью, — а теми, кто живёт той же, но опубликованной. Карта, на которой отметить точки публикаций о собственных планах эмиграции за последние три года, обнаруживает совпадение: точки заражения совпадают с точками публикации. Удобный механизм, не находите?

2.1. Мемитическое заражение

Эпидемия начинается с одной публикации. Знакомый уехал — выложил фотографию завтрака на белой террасе, отметил геолокацию, получил восемьдесят лайков и десять комментариев в формате «горжусь тобой». Второй знакомый, листаящий ленту в маршрутке по дороге на работу, останавливается на этом кадре, переводит взгляд на маршрутку, на работу, на знакомого с террасой и формулирует наблюдение: «А чем я хуже?» Это и есть точка заражения. Через неделю он рассказывает ту же историю в кругу друзей — уже как собственное намерение. Через месяц публикует свою фотографию завтрака, набирает свои восемьдесят лайков и инфицирует следующего. Контур замкнут.

В этой схеме переноса есть одна деталь, легко ускользающая от наблюдения. Передаваемое по ленте — это не идея лучшей жизни. Идею лучшей жизни передать через фотографию завтрака невозможно: ни одна фотография завтрака никогда не передавала идею жизни — только идею завтрака. Передаётся другое, более простое и более действенное: тревога оказаться единственным человеком в окружении, у которого такой фотографии нет. Не «я хочу туда» — а «я не хочу остаться здесь, когда все уже там». Уезжают не «к мечте». Уезжают «от стыда быть неуехавшим».

Эпидемиологи описывают распространение возбудителя через коэффициент R_0 — среднее число новых случаев на один исходный. Здесь его можно оценить эмпирически: каждый уехавший в первые шесть месяцев заражает двух-трёх знакомых. Знакомые — ещё двух-трёх каждый. Через пять-шесть итераций сообщество, в котором первый случай был ещё новостью,

превращается в территорию, где остаться — отклонение, требующее объяснения. Молчаливая инверсия нормы. Вчера объясняли уезжающие. Сегодня объясняют остающиеся.

Лента устроена так, что её содержание никогда не совпадает с реальной композицией явления. Публикуют те, у кого хорошо. У уехавшего в первый месяц — действительно хорошо: новизна впечатлений, поддержка близких, ещё не закончившиеся сбережения, ещё не наступившие проблемы. На седьмом месяце он перестаёт публиковать; на десятом, возможно, возвращается, но об этом уже не сообщает. На его место в ленте приходит новый уехавший в первый месяц. Картинка эмиграции, доступная стороннему наблюдателю, складывается из бесконечной серии первых месяцев — ни один второй год там не представлен. В эпидемиологии есть понятие тёмного числа — неучтённых случаев. Здесь оно работает в обратную сторону: тёмное число — это не неучтённое заражение, а неучтённое выздоровление.

Эту инверсию можно проследить по простому индикатору — формулировкам, которыми пользуются обе стороны разговора. Год назад фраза «я уезжаю» произносилась тоном анонса: важная новость, заслуживающая отдельного посвящения, иногда прощальной встречи, обязательно — объяснения причин. К концу первого года заражения тон сменился: «уезжаю» произносится между прочим, как «иду в спортзал», а развёрнутого объяснения требует уже её антоним. На вопрос «а ты не думала уехать?» ответ «нет» предполагает аргументацию: семья, родители, ипотека, карьера, не определилась — выбирай. Никогда не «потому что мне здесь хорошо». «Хорошо» — не аргумент против бегства; это, скорее, признак того, что аргументация ещё не сформулирована.

На третьей-четвёртой итерации заражения наблюдается отдельный эффект — заражённый перестаёт замечать, что повторяет уже услышанное. Тот, кто за общим ужином говорит «слушайте, а ведь и правда — чем мы хуже», воспроизводит формулировку, которой неделей раньше был заражён сам, с уверенностью самостоятельного озарения. Через полгода он окажется за тем же столом в той же роли первого рассказчика. Состав за столом изменится — двух из четверых не будет, появятся двое новых, у которых в ленте уже накоплено достаточно фотографий для собственного «а ведь и правда». Стол неизменен. Цикл — тоже.

Эталонная картинка этого процесса — не кабинет миграционного юриста и не очередь в посольстве. Эталонная картинка — Верхний Ларс одной из недавних осеней.

Горный перевал на грузинской границе. Узкая дорога, по которой обычно ездят грузовики и редкие туристы на внедорожниках. В тот сентябрь по ней — в очереди длиной в десятки километров — двигались тысячи взрослых людей. На автомобилях. На велосипедах. Пешком. И — отдельная категория, к которой стоит присмотреться особо, — на электросамокатах.

Электросамокат рассчитан на ровный городской асфальт, на дистанции до двадцати километров, на скорость, при которой ветер не сбивает шлем. Перевал Верхнего Ларса предполагает другое: подъём, осенний холод, ветер с ущелья, очередь, в которой машины стоят сутками, пустую батарею через сорок километров. Тем не менее самокатов было не два, не пять — десятки. На них стояли менеджеры среднего звена, дизайнеры, маркетологи, продакт-менеджеры. У многих не было плана дальше границы. У некоторых не было даже представления, в какую сторону Грузия от Москвы — навигатор показывал маршрут, и этого было достаточно.

В сцене важна её чистота. Из неё убраны все обычные оправдания эмиграции. Не «я еду к семье» — семья осталась. Не «у меня там работа» — работы нет. Не «я давно готовился» — самокат куплен накануне в ближайшем салоне, билет на поезд до Владикавказа взят за восемнадцать часов. Что осталось, когда сняты все осмысленные мотивы? Один — самый чистый, самый сильный, самый безразличный к рельефу: все едут, и я еду. Не думай. Беги. Потому что все бегут.

Очередь, выстроившаяся на подходе к перевалу, имела все признаки временно сложившегося населённого пункта. Местные жители ближайших сёл в первую же неделю организовали торговлю горячим чаем, бутербродами, зарядкой телефонов через генератор. Цены,

начавшись с разумных, к третьему дню достигли уровня, на который путешественнику в обычной жизни понадобилось бы развёрнутое объяснение. Объяснения никто не требовал — деньги отдавались с благодарностью. Информация передавалась из машины в машину тем же способом, что в мирное время через ленту: соседи по очереди показывали друг другу фотографии тбилисских хостелов, которые никто из них не видел вживую. Те же завтраки, тот же монтаж. R₀ работал и здесь — внутри самой очереди.

Большинство из участников этого исхода, вероятнее всего, впервые в жизни делали что-то, выходящее за пределы их обычного диапазона решений: они не были авантюристами по складу, не имели опыта самостоятельных пересечений границ в нестандартных условиях, не были подготовлены ни физически, ни логистически. Их не пришлось толкать — толкало то, что они носили в карманах. Лента, обновляющаяся каждый раз, когда автомобиль перед ними сдвигался на десять метров. На ленте — те, кто уже на той стороне. Их фотографии завтрака предьявлялись как пропуск.

Что происходило на другой стороне перевала, восстанавливается по чатам, спонтанно собранным в те же дни в Тбилиси, Ереване, Стамбуле. «Кто-нибудь снимает квартиру на месяц?» «Где открыть карту?» «Знает ли кто врача по такой-то специальности — у мамы давление». Те же вопросы, что в нормальной жизни решались за десять минут разговором с соседкой по подъезду, теперь разбирались коллективно — чатом на пятьсот человек, пятью часами и тремя противоречащими ответами. Среда, в которой человек жил и которая решала за него тысячу мелких вопросов одним фактом своей привычности, осталась за перевалом. На этой стороне нужно было собирать новую — из людей, которые сами приехали накануне и сами ничего не знают. Самокат при этом становился ненужным быстро: в городе он был малоприспособлен из-за камней мостовой, а на следующий перевал ехать не предполагалось. Многие из них через две недели лежали в углу хостельной комнаты, как улики.

Описанный механизм не уникален для эмиграции. Та же структура — триггер в ленте, ощущение отставания, импульсивная попытка догнать, демонстрация результата, заражение следующего — наблюдается в десятках социальных приложений. «Хочу открыть свой бизнес»: уехавший в свободное плавание знакомый постит фотографию ноутбука в кафе с подписью «офис мечты», и завтра ещё двое формулируют ту же идею. «Хочу в IT»: коллега выкладывает первый оффер с шестизначной зарплатой, и через полгода курсы по входу в профессию переполнены людьми, для которых строка кода — занятие, требующее перевода. «Хочу на фриланс»: один пост о свободном графике запускает волну увольнений, из которой через год значительная часть тихо возвращается обратно. Шаблоны примеряются как одежда — без замеров, без зеркала, без вопроса «к моей ли это фигуре». Размер, как известно, обнаруживается только при ходьбе.

У каждого из этих шаблонов есть характерная защитная риторика. Звучит она у носителей примерно одинаково: «Это у других не получилось — у меня будет иначе. Я подготовился. Я понимаю специфику. У меня — особый случай». Особый случай — категория, в которой массовая статистика встречает каждого нового последователя шаблона. И каждый последователь, не подозревая об этом, считает свой случай особым. Что и обеспечивает регулярность пополнения статистики.

Параллельно с волной самих переездов поднялась другая, обслуживающая. Релокационные курсы, чаты «помощи», авторские каналы, гайды «как сесть в самолёт» от людей, самих вылетевших три недели назад. Вторая волна питалась первой, первая удостоверялась во второй: появление советников придавало шаблону вид структурированной деятельности. Что советники сами были эмигрантами трёхнедельной давности, не делало их советы менее востребованными — наоборот: их свежий опыт казался актуальнее, чем книжная экспертиза тех, кто живёт за границей пятнадцать лет и потому, очевидно, «всё забыл и устарел». Так шаблон

обзавёлся собственной академической надстройкой: курсы по тому, как воспроизвести шаблон, преподаваемые теми, кто только что воспроизвёл его сам.

Среди этих шаблонов переезд занимает особое положение — не по структуре, а по стоимости. Открытие бизнеса можно свернуть. Уход на фриланс отыграть назад. Вход в IT, не получившийся, переписать в резюме как «исследовательский эпизод». Эмиграция, особенно в её мемитической версии, такой обратимостью не обладает: к моменту, когда человек обнаруживает несоответствие шаблона своему размеру, у него уже сдана аренда, продана машина, аннулирована регистрация, сожжены все мосты по дороге — каждый в качестве доказательства серьёзности намерений. Чек выписан до того, как проверили блюдо. И чек не маленький.

Заражение объясняет массовость. Оно не объясняет другого: что именно человек получает прямо сейчас, до всякого реального переезда, в обмен на готовность присоединиться к шаблону. Получает он, разумеется, не виллу на Бали — он получает её обещание. Обещание, как выясняется, имеет собственный курс обмена.

2.2. Переезд как социальная валюта

Если рассмотреть разговор о планах на переезд не как логистическое обсуждение, а как акт коммуникации с известной заранее функцией, многое в нём становится понятным. Логистическое обсуждение требует консультанта по визовому праву, риелтора в стране назначения, бухгалтера, разбирающегося в международном налогообложении. Ничего этого за столом обычно нет. Слушатели у говорящего — друзья, коллеги, дальние знакомые. Их единственная компетенция в данном вопросе — способность присутствовать. Этого, как выясняется, достаточно — потому что обсуждение и не предполагало другого результата, кроме как состояться.

Внутреннее содержание заявления, которое делается в этом разговоре, прочитывается без особых усилий: «Я не такой, как вы. У меня есть план. Я мыслю глобально. Я перерос это болото». Никто из этого вслух не произносит — это и не требуется. Подразумеваемое в социальном жесте читается надёжнее произнесённого. Произнести «я свободный» — значит скомпрометировать заявление; рассказать о вариантах визы D7 в Португалии — значит сообщить то же самое, не подвергая риску формулировку. Свобода как тема никогда не предъявляется напрямую; она предъявляется через инфраструктурные подробности, которые её предполагают.

Аудитория со своей стороны включается в игру с почти безошибочной точностью. Уточняющие вопросы задаются именно того типа, который поддерживает статус говорящего, а не подвергает его сомнению: «А налоги там как?» (вопрос, признающий говорящего знатоком), «А сколько по времени документы?» (вопрос, презюмирующий, что документы будут поданы), «А что говорит жена?» (вопрос, легитимизирующий проект как семейный). Никто не спрашивает: «А ты вообще готов к жизни в стране, языка которой ты не знаешь, с доходом ниже текущего, без знакомых, в съёмной комнате с двумя соседями?» Этот вопрос разрушает жанр. И поэтому не задаётся. Аудитория, разрушающая жанр, в следующий раз приглашена не будет — и она это знает.

Реконструкция типового разговора укладывается в небольшое количество предсказуемых ходов. Кто-то рассказывает о собственном плане. Кто-то говорит: «А мы вот тоже думаем». Кто-то добавляет: «У нас знакомые уже там, говорят, всё прекрасно». Кто-то спрашивает про погоду. Никто не спрашивает про работу: работу обычно «найдут на месте». Никто не спрашивает про язык: язык «начнут учить». Никто не спрашивает, почему именно эта страна: ответ известен заранее («там посвободнее»). Реконструкция настолько устойчива, что её можно собрать из фрагментов десяти разных разговоров и не заметить шва.

Параллельно с этим разговором, в той же неделе, тот же человек продолжает ходить на ту же работу — её он не уволил, потому что без неё непонятно, на что жить. Живёт в той

же квартире — её он не сдал, потому что предупредить хозяев нужно за два месяца, а «окончательное» решение принято три недели назад. Платит ту же ипотеку — ипотеку нельзя приостановить. Видится с теми же людьми. Покупает кофе в той же кофейне. Но за ужином он уже не здесь — он уже «почти уехал».

Этот разрыв между словесной декларацией и реальной жизнью говорящего — не побочный эффект ритуала, а его рабочее ядро. Если бы человек уехал, ему нечего было бы рассказывать; он был бы там и решал бы практические задачи, не имеющие интересной формулировки за ужином («сегодня третий час на телефоне с банком, объясняю, что я больше не резидент»). Если бы он остался, не делая никаких заявлений, у него не было бы статуса. Социальная рента, которую человек получает, существует именно в полосе между декларацией и реальностью — там, где собраны все дивиденды переезда и не предъявлен ни один из его издержек.

В этой логике становится понятно, почему обсуждение планов всегда детально, а реализация — туманна. Детали обсуждения функциональны: они подтверждают серьёзность намерения. Туманность реализации тоже функциональна: она оставляет ритуалу пространство для развития. Если бы планы реализовывались на следующей неделе, их нельзя было бы обсуждать за ужином ещё полгода. А обсуждать нужно — иначе теряется статусная рента.

Особый случай ритуала возникает, когда за одним столом собираются двое почти-уехавших. Прямой конкуренции это не вызывает — оба заинтересованы в том, чтобы статус остался валидным; но возникает мягкое позиционирование. Один знает имя консула. Другой — название района Лиссабона, в котором живут «свои». Третий, появившись, вынужден предъявить либо имя адвоката, либо подробность об особой визовой программе, о которой остальные слышали лишь в общих чертах. Эти знания циркулируют как твёрдая валюта: их источник трудно проверить, но их количество прямо коррелирует со статусом носителя. Кто знает больше деталей — тот ближе к решению. То, что никто из них так и не уехал, процедурно вопроса не вызывает.

Иногда этот баланс нарушается с противоположной стороны. Кто-то из аудитории, проникшись чужим планом, действительно уезжает — внезапно, через три месяца, без шума. Через полгода в общем чате появляется его фотография с подписью на чужом языке. Исходный носитель плана, всё ещё рассказывающий о Португалии за тем же столом, оказывается в неловкой позиции: его жанр пробит человеком, на которого жанр не рассчитан. Дальнейшие ужины проходят с поправкой — теперь рассказывается о визе D7 в редакции «но я взвешиваю, есть нюансы». Нюансы появляются ровно в момент, когда стало неудобно их не иметь.

Эта рябь, возникающая при появлении настоящего отъезжающего, делает заметной одну особенность валютного обращения: реальные эмигранты в нём почти не участвуют. Не потому, что им нечего сказать, — а потому, что у уехавшего другие задачи и другая аудитория. Ему нужно открыть счёт в незнакомом банке, разобраться с медицинским страхованием, найти учителя языка, сдать первый налог в чужой системе. Это материал, на который не собираются лайки. И, что не менее существенно, рассказывать о нём интересно слушателям, которые тоже там, — а слушатели остались здесь, и для них рассказ о банковской комиссии означает либо фоновый шум, либо признание, что приключение оказалось скучным. Поэтому уехавший замолкает или сокращает контакт. Канал статусной валюты остаётся в распоряжении тех, кто продолжает оперировать словом «уюду» вместо слова «уехал».

Категория «почти», в которой действие замещено заявлением о действии, имеет в социальной жизни много форм. «Почти бросил курить» — формулировка человека, выкуривающего на одну сигарету в день меньше. «Почти начал бегать» — формулировка человека, купившего кроссовки. «Почти пишу книгу» — формулировка человека, рассказавшего о книге трём знакомым. Во всех этих случаях категория «почти» работает одинаково: она присваивает говорящему результат, не обременяя его процессом. Социально она признаётся почти как факт, и это «почти» — её рабочий механизм.

«Почти уехал» — частный случай этой категории. С единственной деталью: цена несоответствия с реальностью здесь существенно выше. «Почти бросил курить» отличается от «бросил» одной сигаретой в день; «почти похудел» — килограммами двадцатью; «почти уехал» — целой жизнью, которую уехавший выстраивает в чужой стране, и которой почти-уехавший не выстраивает нигде. Разница бесплатна для жанра — он принимает «почти» как реальность. Разница не бесплатна для биографии — она остаётся в виде лет, прожитых в режиме ожидания решения, которое никогда не примет.

Внутри жанра «почти уехал» обнаруживается дальнейшее дробление на подкатегории, каждая из которых работает по той же логике. «Почти подал документы» — собрал часть пакета, «осталось донести». «Почти продал квартиру» — выставил, на просмотры пришли двое, обоим не устроила цена. «Почти выучил английский» — записался на курс, был три раза, потом «возникли обстоятельства». Каждая из этих подкатегорий — самостоятельная социальная позиция, в которой можно находиться годами. Все они вместе образуют надёжный буфер, отделяющий человека от собственного решения и предохраняющий статус от соприкосновения с реальностью. Чем подробнее описана подкатегория, тем плотнее буфер.

И всё же эта разница не возникает в разговорах, потому что разговоры устроены так, чтобы её не возникало. Слово, по которому считается дивиденд, — не «уехал», а «уеду». Дивиденд начисляется в момент произнесения. Декларация — это и есть продукт. Можно произнести её и наутро ничего не сделать; ужин состоялся, статус добавлен, окружение усвоило новую информацию. Завтра можно произнести её ещё раз, в другом окружении, и получить дивиденд снова. Валюта, в которой ведётся учёт, не расходуется при использовании.

Любая валюта, ходящая в обращении и не обеспеченная ничем материальным, со временем требует предъявить твёрдое обеспечение. Валюта, основанная только на словах, неустойчива: на любом ужине может найтись слушатель, у которого «почти» начинает вызывать вопросы. Чтобы этого не произошло, ритуал обзаводится материальным эквивалентом, у которого есть номер, цвет обложки и цифра на рекламном развороте.

2.3. Культ паспорта

Существует особая ветвь поехавшего культа, посвящённая паспорту. В этой ветви документ перестаёт быть документом и начинает работать как амулет: его носят с собой, демонстрируют при удобном случае, фотографируют на фоне посадочного талона, обсуждают с придыханием. У амулета есть характерная для него цифра, заменяющая в сознании обладателя любую другую характеристику. Цифра эта называется «количеством безвизовых стран».

«Сто восемьдесят безвизовых стран». Произносится с тем особенным интонационным наклоном, с которым говорят о редкой монете — нумизматы или о племянниковом IQ — родственники. Цифра греет. Цифра — это статус. Она разворачивается в воображении в карту мира, по которой обладатель паспорта якобы движется свободно, как местный житель, — не требуя ни визы, ни регистрации, ни объяснений.

В ста семидесяти пяти из этих ста восьмидесяти стран обладатель не был. И не будет. На большинстве из них он не сможет показать пальцем без сверки с картой. Но это не имеет значения — потому что цифра работает не как описание возможностей, а как описание ранга. «Мой паспорт сильнее твоего» — новая редакция детского «мой папа круче твоего», адаптированная для взрослых, у которых отцов уже не сравнивают.

У культа есть собственная индустрия, обслуживающая ранжирование. Существуют ежегодные индексы паспортов, составляемые консалтинговыми компаниями: подсчитывается, сколько стран открывают двери обладателю каждого паспорта без предварительной визы. Места в индексе перепечатываются из СМИ в СМИ как спортивный результат. Поднялся на пять позиций — повод для коллективной гордости. Опустился на десять — повод для коллек-

тивного беспокойства. Что индекс измеряет вход в страны, в которые большинство держателей паспорта не въезжает в принципе, дискуссии не вызывает: важно место, не реализация.

Сам акт обладания организован как мини-ритуал. Новый биометрический паспорт распаковывают на видео — кадр в кадр, как премиальную электронику. Загранпаспорт прежнего образца фотографируют рядом с новым, чтобы зафиксировать момент перехода. Страница с действующей шенгенской визой получает отдельный кадр в ленте, иногда с подписью. Книжка хранится в сейфе или в специальной обложке с эмблемой страны. Снятие обложки, открытие сейфа, лёгкий шелест страницы при предъявлении пограничнику — все эти движения отрепетированы; каждое из них — звено короткого жеста, через который обладатель ежемесячно подтверждает себе свой ранг.

Момент самого пересечения границы устроен в ритуале как кульминация. Между предъявлением паспорта пограничнику и возвращением его в карман есть короткий промежуток, в котором обладатель проживает то, ради чего, в сущности, и существует обряд. Пограничник смотрит. Сравнивает. Иногда задаёт вопрос. Кладёт штамп. Обладатель, забирая документ обратно, в эту секунду переживает подтверждение собственного ранга со стороны государственного представителя; это подтверждение он понесёт с собой как маленькое благословение, действующее до следующего такого же момента. То, что пограничник делает то же самое в пятидесятый раз за смену и не запомнит ни одного из лиц, в этой картине отсутствует. В ритуале важна сама процедура; для другой стороны процедуры её нет.

Культ паспорта особенно интенсивно практикуется обладателями паспортов в нижней половине индекса. Чем меньше дверей реально открывает документ, тем большее религиозное значение приобретает каждая открытая. Обладатель сильного европейского паспорта о своих ста восьмидесяти странах в обычном разговоре не говорит — этот факт растворён в фоне, как право пользоваться лифтом в собственном подъезде. Обладатель паспорта, болтающегося в нижней трети рейтинга, считает каждую страну, в которую его впускают без визы, как отдельный экзамен. И планирует получить второй паспорт, чтобы перенести себя в другую категорию, — в которой его, возможно, тоже перестанут считать, но это будет уже благополучное невнимание к собственному документу.

Простой вопрос разоблачает фетиш быстрее, чем любой анализ. Что именно человек собирается делать в этих ста восьмидесяти странах? Работать? Безвизовый въезд позволяет туристическое пребывание сроком от тридцати до девяноста дней; рабочая виза — отдельный документ, выдающийся по отдельному пакету и не входящий в число «безвизов». Жить? На какие деньги, в каком статусе, по какой страховке? Безвиз не даёт права постоянного проживания; ровно через девяноста дней приходится либо уезжать, либо нарушать. Путешествовать? Безусловно — но для путешествия не требуется менять гражданство. Достаточно отпуска и авиабилета.

Перебор возможных применений показывает: безвизовый въезд решает один и только один сценарий — короткий туризм. Это тоже ценный сценарий, но не тот, ради которого имеет смысл становиться обладателем нового паспорта. Тем более что для большинства туристических направлений подойдёт и старый.

Стоит для проверки взять одну из этих ста восьмидесяти стран и проследить, что обнаруживает её обладатель, попытавшийся реализовать декларируемую свободу. Пусть будет Таиланд — направление, в котором заявленная свобода передвижения ощущается особенно ярко в брошюре. Безвизовое пребывание — тридцать дней. Дальше нужна виза, продляемая в иммиграционной службе с очередью и пошлойной. Снять квартиру дольше, чем на месяц, без местного контракта затруднительно. Открыть банковский счёт нельзя без визы, дающей право проживания. Купить SIM-карту можно — но с регистрацией паспорта в реестре. Через три месяца, возвращаясь после визарана в соседнюю страну, обладатель «сильного паспорта» обнаруживает на границе вопросительный взгляд и просьбу объяснить, почему так часто въез-

жает. На пятом возврате в году ему предлагают подумать о том, не слишком ли он близко интерпретирует понятие «туризм». Брелок, ещё вчера звеневший как ключ от мира, обнаруживает функциональный лимит на странице двенадцать собственного паспорта.

Брелок звенит красиво. Но ни одной двери не открывает.

Чтобы избежать соприкосновения с этим вопросом, культ выработал отдельный речевой жанр — описание возможностей паспорта в общих выражениях: «открывает мир», «даёт свободу передвижения», «позволяет жить, где захочешь». Каждое из этих утверждений на одну ступень общности выше, чем требуется для проверки. На просьбу «расшифруй „жить, где захочешь“» обладатель отвечает либо повторением общей формулировки, либо переходом к рассказу о ранге паспорта в индексе. Перевод на конкретный сценарий вызывает ту же реакцию, что и просьба к фокуснику показать механизм трюка: формальная вежливая отговорка.

Особое место занимает паспорт, приобретённый за инвестиции. Несколько небольших государств в Карибском бассейне ввели программы получения гражданства в обмен на вложение в местную экономику. Сумма колеблется в районе ста-двухсот тысяч долларов — за документ, основная функция которого, по описанию продавца, заключается в безвизовом доступе в Шенген. Шенген, со своей стороны, начиная с момента активизации этих программ, последовательно сокращает список стран, чьи паспорта продолжают такой доступ давать. К моменту, когда покупатель получает свой документ, главная декларированная функция этого документа может уже не работать. На странице продавца это, разумеется, не указано. Покупатель платит за «вход в мир» и получает квитанцию о покупке.

Параллельно с этой коммерцией происходит более тихое и более масштабное изменение. Страны, которые ещё пять лет назад впускали обладателей десятков национальностей без всякого предварительного оформления, постепенно вводят механизмы предварительного разрешения на въезд. Эти механизмы формально не являются визами — иначе это было бы громкое политическое решение, требующее обоснования. Они называются электронными разрешениями, авторизациями, цифровыми анкетами. Обладатель паспорта заполняет форму онлайн, сообщает о себе ряд сведений, ждёт автоматического одобрения. Если одобрение приходит — едет. Если не приходит — не едет. Решение принимается алгоритмом без объявления причин.

Британский случай — наиболее показательный, потому что он касается паспортов, которые культ всегда полагал безусловными. Соединённое Королевство в последние годы поэтапно ввело Electronic Travel Authorisation — электронное разрешение на въезд, обязательное для всё расширяющегося круга национальностей. К начатой в конце 2023 года программе подключали страны Персидского залива, потом — десятки других. С 2025 года ЕТА распространилось на граждан Соединённых Штатов.

Стоит остановиться на этой строчке.

Соединённые Штаты — главный военный союзник Британии со времён Черчилля. Партнёр по разведывательному сотрудничеству, на котором держится трансатлантическая безопасность. Страна, чьи граждане десятилетиями пересекали границу с американским паспортом и ожиданием — без предварительной анкеты, без одобрения, без задержки. С 2025 года американский гражданин, чтобы сесть на рейс до Лондона, должен заранее заполнить форму, сообщить алгоритму свои данные и дожидаться, пока ему разрешат въезд.

Это не конец «особых отношений». Это смена архитектуры: даже самым близким союзникам сначала нужно запросить разрешение. Из этого следует одна простая вещь, которую культ паспорта обходит молчанием: если предварительное разрешение требуется американцу, ничто не делает невозможным его требование с любого другого паспорта. Архитектура изменилась — индекс не успел.

Аналогичные системы либо введены, либо находятся в процессе ввода у большинства стран, в которые держатель «сильного паспорта» рассчитывает свободно ездить. Соединённые Штаты ввели ESTA ещё в 2009 году — обязательную электронную анкету для всех граждан

стран Visa Waiver Program. Европейский союз готовит ETIAS — собственную аналогичную систему для въезда в Шенген. Канада ввела eTA. Австралия — ETA в своей версии. Новая Зеландия — NZeTA. Каждое из этих сокращений означает одно и то же: предварительное одобрение, без которого посадка на рейс невозможна.

У этих систем есть и второй контур, обычно не обсуждаемый в обладательских кругах. Каждое электронное разрешение — это запись в базе данных страны въезда, к которой имеют доступ её партнёры по обмену безопасностью. ESTA связана с одной сетью обмена, ETA — с другой, шенгенская информационная система — с третьей; пересечения между этими сетями оформлены отдельными протоколами. Обладатель «сильного паспорта», въезжающий по нескольким электронным разрешениям, выстраивает себе профиль, рассеянный по разным юрисдикциям. Этот профиль, в свою очередь, влияет на одобрение следующих разрешений: алгоритм, прежде чем сказать «да», смотрит, что говорят другие алгоритмы. То, что культ называет свободой, в действительности является высокой степенью видимости.

Формально ни одна из этих систем не является визой. Технически это автоматическая проверка перед посадкой, аналогичная проверке банковской транзакции на анти-фрод. Практически — это цифровой турникет, который может не открыться. Причины отказа алгоритм не сообщает. Апелляции, как правило, не предусмотрены. Оплата — невозвратная.

В сумме эти системы образуют мир, в котором понятие «безвизовый въезд» сохраняется на уровне терминологии, но утрачивает содержание. На бумаге сто восемьдесят стран всё ещё открыты обладателю определённых паспортов. На практике в каждую вторую из них требуется заполнить анкету, оплатить пошлину и дожидаться согласия алгоритма, который никому ничего не должен. Безвизовый мир, который культ паспорта рисует как открытое пространство, тихо обнесён невидимым забором. Турникеты ставятся по очереди, без громких объявлений; каждый из них в отдельности кажется мелочью; в сумме они меняют само значение слова, которое произносится с придыханием.

Когда обладатель сталкивается с этим лично — не открылся ETA, был отказ в ESTA, на въезде потребовали дополнительные документы, — реакция культа предсказуема и устойчива. Сначала недоверие: «такого не бывает, я что-то не так заполнил». Затем индивидуализация: «у меня сложный случай, у других проходит без проблем». Наконец восстановление картины: «значит, нужен другой паспорт, того точно хватит». Никогда не пересмотр самой идеи: «возможно, паспорт не работает так, как я думал». Идея пересмотру не подлежит, потому что пересмотр идеи лишает ритуал содержания. Лучше купить второй паспорт. Он уже греет.

Параллельно возникла отдельная индустрия консультантов, продающих не просто гражданство, а портфели гражданств. Логика — диверсификация: один паспорт может уступить в индексе, второй закроет пробел, третий обеспечит запасной аэродром. Консультант продаёт услугу со страницы, на которой нет фотографии его собственного офиса; офис обычно находится в стране третьего гражданства самого консультанта, что упоминается с гордостью в первом абзаце. Стоимость портфеля складывается аддитивно: триста, четыреста, шестьсот тысяч долларов в зависимости от комплектации. На деньги, эквивалентные среднему такому портфелю, обладатель российского паспорта мог бы тридцать раз обогнуть земной шар на бизнес-классе и провести по неделе в каждой из ста восьмидесяти стран. Не возвращаясь к вопросу, что он там собирался делать.

Культ всё это видит — но не как систему, а как набор частных нелепостей. «Британия — это исключение». «Канада — особый случай». «У ESTA проще всего, заполняется за пять минут». «У ETIAS пока ещё не запустили». Каждое возражение в отдельности справедливо. Все они вместе образуют узор, который читается с одного взгляда, если читать. Культ не читает: ему нужна цифра, а не диаграмма. Цифра по-прежнему сто восемьдесят. Что за каждой из этих ста восьмидесяти стоит отдельная процедура, при которой паспорт превращается из документа

в заявку, а заявка — в основание для одобрения или отказа, — деталь, в которой культ не нуждается.

Брелок по-прежнему звенит. Звон — это, собственно, и есть продукт; никаких иных функций у него никогда и не было.

2.4. Тест на подлинность

У ритуалов, как у любых хорошо защищённых конструкций, есть свои уязвимости. Одна из них — два простых вопроса, отнимающих в каждом случае одно умолчание, на котором ритуал держался. Достаточно задать оба, чтобы конструкция перестала держать форму. Задать их, впрочем, не так просто, как кажется: для этого требуется собеседник, не заинтересованный в сохранении жанра, что в обычных условиях — фигура редкая.

Первый вопрос звучит так: «Если бы никто не узнал, что ты уехал — ни подписчики, ни друзья, ни родители, ни бывшие, — ты бы всё равно уехал?»

Вопрос лёгок на слух и тяжёл на ответ. Лёгок — потому что формулировка проста. Тяжёл — потому что отнимает у мечты её главную составную часть, обычно не проговариваемую: наблюдателя. Без наблюдателя обнаруживается, что мечта состоит не из того, из чего предполагалось.

Стандартная реакция на этот вопрос имеет два этапа. Первый этап — отрицание самой постановки: «Что значит „никто не узнает“, это нереалистично, информация всегда расходуется». Возражение по форме корректное; по существу — это уход от вопроса. Гипотетический сценарий и существует для того, чтобы изолировать одну переменную. Уход на форму — признание того, что переменная критична. Если бы переезд был реальным желанием перемены жизни, отсутствие зрителей не превращало бы его в бессмысленное предприятие.

Второй этап — осторожное «ну, наверное, всё равно» с опущенным взглядом. Иногда — короткая пауза, в которой собеседник сам начинает формулировать ответ, который от него не ждут. «Хотя... если совсем никто... не уверен». Это «не уверен» — и есть результат теста.

Тест работает не на единственном результате, а на распределении. У одних участников ритуала ответ «нет» наступает уверенно — после короткой паузы, иногда с лёгким облегчением, как у человека, освободившегося от обязательства, которое он нёс по инерции. У других ответ остаётся «не уверен», и в этой неуверенности обнаруживается то самое содержание мечты, которое не выдержит более глубокой проверки. У третьих — самой малочисленной группы — ответ «да, всё равно». Эти третьи, как правило, не участвуют в ритуалах. Они не делают объявлений за ужином, не выкладывают фотографий завтрака, не считают страны на странице индекса. Они уезжают тихо, по делу, без аудитории. Это, разумеется, и есть единственный сценарий, в котором переезд является решением, а не симптомом. В публичном поле этот сценарий не виден — публичное поле занято остальными двумя группами.

Второй вопрос ставит под сомнение другое умолчание — географическую метку мечты. Звучит он так: «Если бы нужно было уехать не на Бали, а в Омск — но с теми же условиями жизни, которые ты описываешь как идеальные: своё жильё, погода в районе двадцати пяти градусов, дешёвая еда, неспешный ритм, друзья на расстоянии получаса, — ты бы поехал?»

Стандартная реакция на этот вопрос разворачивается в том же двухэтапном движении. Сначала возражение к постановке: «Но в Омске не может быть двадцать пять градусов», «но в Омске нет океана», «но в Омске не такие люди». Каждое из возражений добавляет к содержанию мечты ещё одну деталь, которая раньше как будто не входила. Через два-три уточнения становится видно, что список «идеальных условий», прежде звучавший как универсальный, на деле — описание Бали по фотографии. Поменять Бали на Омск с сохранением условий невозможно, потому что условия и есть Бали.

В этом и обнаруживается содержание теста. Мечта формулировалась в общих словах — солнце, неспешность, свобода — но реальное её содержание было локализовано до одной картинке одного места. Замена картинке при сохранении формулы разрушает мечту, потому что мечтой никогда не были формулы. Картинку можно опубликовать. Формулу — нет. Если бы мечта была о формуле, человек уехал бы туда, где формула выполняется дешевле и проще; он не выбирает по формуле.

Тест допускает варианты. Подставить вместо Бали можно не только Омск; можно подставить Сочи, в котором есть пальмы, тёплое море и доступная цена. Можно Краснодар — южный город с длинным летом и неспешным ритмом. Можно Анапу — с тем же климатом и относительно низкой стоимостью жизни. Ответ во всех этих случаях один и тот же: «нет, ты не понял, я имею в виду нечто другое». Что именно «другое», обладатель мечты сформулировать не может — но точно может сказать, чем оно не является. В переборе отказов обнаруживается единственный признак, объединяющий все приемлемые варианты и отделяющий их от неприемлемых, — статус заграничной. Не климат, не цена, не вид моря, не качество кофе. Заграничный код. Подмена обнаруживается без помощи собеседника: достаточно проследить, какие подстановки человек отвергает с нарастающим раздражением.

Человек хочет не место — он хочет картинку места. Не жизнь — он хочет лайки за жизнь. Не свободу передвижения — а статус, которым эта свобода обозначается. Каждое из этих «не — а» — формулировка одной и той же подмены, на которой держится весь ритуал.

Заражение распространяло не идею жизни, а триггер для производства картинке. Ужин был валютной транзакцией, в которой обменивалась не информация, а статус. Паспорт был не документом, а декоративным предметом со своей цифрой, по которой считается ранг. Одно и то же явление, разложенное по разным поверхностям.

До теста и после теста — две разные конструкции с одним именем. До: мечта о свободной жизни в красивом месте, выражаемая в общих формулах. После: желание получать одобрение наблюдателей за факт собственного нахождения в кадрируемом месте. Содержание изменилось — имя осталось. Носитель имя, как правило, сохраняет: новое содержание формулируется неудобным языком. «Я хочу, чтобы меня лайкали» — фраза, которую трудно произнести вслух. «Я хочу свободы» — фраза, которую можно произнести с любой громкостью.

Обнаружение этой подмены не приводит к её распаду. Человек, прошедший тест и вынужденно увидевший собственные ответы, как правило, не отказывается от плана переезда. Он корректирует риторику: добавляет ещё несколько обоснований, делает «решение» более сложным, многоступенчатым, обременённым нюансами. Тест не разрушает мечту — он переформатирует её на более устойчивый язык. Это понятно: одно прохождение теста не отменяет того социального капитала, который накоплен на «почти уехал». Капитал терять жалко.

Из этого следует одно практическое наблюдение. Тест работает не как процедура убеждения, а как процедура самонаблюдения. Он бесполезен, если применяется внешним лицом для разоблачения говорящего: жанр немедленно мобилизует защиту и выдаёт ритуальные ответы. Применённый собеседником, тест только укрепляет говорящего в позиции — отбивая нападение, носитель мечты ещё прочнее усваивает собственную риторику. Он работает только в одиночестве, когда человек, сам с собой, на трезвую голову, отвечает на оба вопроса честно. Условия для такого диалога редки. Большинство участников ритуала к нему не приходят никогда — не потому, что их кто-то остановил, а потому, что в экосистеме «почти уехал» одиночество в трезвом состоянии — это и есть то, от чего уезжают.

Тест работает потому, что отделяет одно от другого: место от картинке места. Картинка — это то, что подписчики ставят лайком. Место — это то, где человек проводит шесть утра четвёртого месяца, в котором ничего не происходит, лента не реагирует на завтрак, и никаких особых чувств от того, что он именно здесь, а не там, у него не возникает. Между этими двумя точками лежит вся индустрия иллюзии: релокационные курсы, чаты

помощи, индексы паспортов, портфели гражданств, гайды от трёхнедельных эмигрантов, программы инвестиций. Все они обслуживают переход не из одного места в другое, а из жизни — в её картинку.

Лайк под рилсом — не реакция на жизнь. Это валюта в системе, где жизнь не нужна; точнее, в системе, в которой жизнь — побочный продукт публикации. Адресат публикации не интересуется тем, что произошло с автором; он интересуется тем, как это было показано. Адресат — алгоритм или равнодушный знакомый — отвечает на вид, не на содержание. Содержание он, как правило, и не получает: содержание — это шесть утра четвёртого месяца, и его в кадре нет.

Заражение объясняет вспышку. Оно не объясняет, почему вспышка длится. Что-то держит человека внутри ритуала после того, как первое возбуждение спадает; что-то делает невозможным простой выход обратно даже тогда, когда тесты пройдены, ужины перестали приносить дивиденд, статус истёрся до прозрачной плёнки. Это «что-то» не является ни идеологией, ни эстетикой, ни географией. Оно структурно, не риторично; оно крепится не к мечте, а к среде, в которой мечтающий зарабатывает на жизнь, разговаривает с близкими, понимает шутки и принимает решения. В чемодан оно не помещается. Якорь.

Глава 3. Невидимый якорь

Источник дохода как главная привязка

Чемодан стоит в коридоре. Внутри — одежда по сезону, документы, две-три книги, которые не успели прочесть дома, ноутбук, зарядки, переходник, который пригодится в первой стране и окажется бесполезен во второй. Снаружи — двадцать лет рабочего контекста, который туда не помещается: коллеги, которые знают, на что человек способен; клиенты, которые набирают его номер не глядя; репутация, накопленная в тысяче мелких эпизодов; язык, на котором его шутки считываются; рынок, где его навык измерим. В чемодане лежит то, что собрал он сам. За чемоданом остаётся то, что собрала среда.

Это не симметричное распределение. Чемодан весит двадцать три килограмма, и человек чувствует каждый из них; контекст не весит ничего, и человек не чувствует его никогда — пока контекст с ним. Невидимое становится видимым только в момент исчезновения, и почти всегда слишком поздно: уже после того, как ремни на плече натёрли, такси остановилось у нового подъезда, а в почтовом ящике обнаружилось первое письмо на чужом языке.

Якорь дохода держит так же надёжно, как якорь корабельный, и так же незаметно. Поднятый с дна, он не превращается в украшение — он превращается в железо, которое больше нигде применить. Вокруг этого железа собирается всё остальное: профессии, умения, бывшие в одной географии и оказывающиеся непереводаемыми в другой; формулы, которыми человек заполняет пустоту вместо плана; арифметика, в которой одно слагаемое тихо отсутствует.

3.1. Что не помещается в чемодан

Чемодан вмещает имущество, не вмещает капитал. Это разные категории, и их регулярно путают, потому что в обыденной речи «всё своё» означает «всё, что я могу взять рукой», а не «всё, что меня сделало тем, кем я стал». Между двумя списками лежит зона невидимого, которую перед отъездом, как правило, никто не описывает: она кажется само собой разумеющейся, потому что находится в фоне, а фон не считают.

В этой зоне — навыки. Не диплом, висящий в рамке, а способность принимать тысячи мелких решений, выработанная многолетним повторением: знание, какие сроки в этой стране называются «срочными», а какие — «спокойными»; чувство, на каком собрании нужно молчать первые двадцать минут, а на каком — заговорить сразу; понимание, какие из коллег попросят и не вернут, а какие вернут и не попросят. Это знание оплачивается годами и не сертифицируется ничем.

В этой зоне — связи. Не контакты в записной книжке (контакты как раз помещаются в чемодан, в виде телефона), а готовность тех, чьи номера в нём, поднять трубку. Готовность накапливается медленно, по правилу, которому никто не учит: каждый раз, когда у человека был выбор быть полезным или быть удобным, он выбирал первое. Через пятнадцать лет это даёт капитал. Через первые две недели в новой стране — не даёт ничего, потому что номер чужой и поднимать трубку некому.

В этой зоне — клиентская база. Люди, которые однажды поверили рекомендации и с тех пор приходят сами. Каждый из них — не строка в табличке, а накопленный счёт доверия, который начисляется по одной операции и обнуляется одним переездом. На новом рынке нет ни счёта, ни тех, кто помнит первую операцию; есть незнакомец, объясняющий незнакомцам, что когда-то у него были другие незнакомцы, которые ему доверяли.

В этой зоне — понимание рынка. То, что аналитик называет «чувством сегмента», а коллеги — «он просто видит». На деле — десятилетие наблюдения за тем, как местные потре-

бители принимают решения, какими словами им удобно объяснять собственные покупки, на какие апелляции они откликаются и какие игнорируют. Это знание не передаётся в учебниках, потому что в учебниках оно устаревает; оно живёт в практикующем, и на новом рынке у него не оказывается носителя.

В этой зоне — язык. Не словарный запас (его можно выучить), а та узкая часть языка, в которой шутки считываются с полуслова, ирония не звучит грубо, а намёк работает быстрее прямого высказывания. Язык, на котором человек думал последние двадцать лет, — не общий русский, а его профессиональный, культурный и поколенческий диалект. Перевести его невозможно, потому что переводить нечего: смысл лежит в коротком замыкании контекста, а не в словах.

В этой зоне — репутация. Накопленная сумма того, что о человеке говорят в его отсутствие. На прежнем месте она открывает двери, не требуя объяснений; на новом — двери открываются по другим протоколам, и того, кто привык к первому, второй ставит в положение начинающего, не достроившего ещё ни одной стены своего нового имени.

И, наконец, контекст. Невидимая среда, в которой все предыдущие пункты соединены в работающую конфигурацию. Контекст — не сумма элементов, а их соединение; именно поэтому он не помещается в чемодан: помещается элемент, не соединение.

Каждый из этих пунктов невидим, пока работает. Видимым становится в момент исчезновения, причём всеми пунктами разом — потому что они перестают работать вместе.

У этой суммы есть имя. На прежнем месте она ежемесячно появлялась на счету; человек называл её «зарплата» или «доход» и считал, что заработал её собой. Это не вполне точно. Зарплата — производная от соединения собственной квалификации со средой, в которой она применима. Один множитель — внутренний, второй — внешний; при отъезде второй обнуляется, и произведение, как ему положено, обнуляется тоже. Наблюдатель этого почти никогда не предвидит, потому что годами видел только первый множитель и считал, что результат — это он сам.

Якорь дохода устроен парадоксально: он не на дне моря, он в воздухе вокруг. Невидим, пока несёт. Обнаруживается, когда нести перестаёт. В чемодан он не помещается ровно по той причине, по которой ветер не помещается в банку.

Этот переход в общественной речи принято называть «начать новую главу». Метафора привлекательна и неточна. Глава предполагает книгу, в которой она следует за предыдущими; смысл главы — преемственность с тем, что уже написано, плюс смещение фокуса. Переезд устроен иначе. Он не продолжает книгу — он закрывает её, и не на закладке, а на середине незаконченной фразы.

Точнее было бы говорить так: переезд — это выкинуть книгу и начать писать на языке, которого не знаешь. Книга была написана на материале, которого больше нет, и под аудиторию, которой больше нет. Материал — это рынок, на котором человек разбирался; коллеги, которые понимали его без объяснений; клиенты, которые верили ему на основании невидимых сигналов; среда, в которой каждый его шаг был осмыслен. Аудитория — те, для кого он годами оттачивал способ говорить, чтобы его слышали. Ни материала, ни аудитории на новом месте нет.

Поэтому новая страница — не следующая в той же книге, а первая в другой. И первая на чужом языке, в котором переехавший пока не знает, как поставить запятую. Не запятую вообще — а запятую так, чтобы её прочитали как уместную, а не как невладение. Между техническим знанием правила и его уместным применением — годы письма, которых у переехавшего не было.

Разница между «правильно» и «уместно» в новой среде проявляется на десятках уровней одновременно. Бизнес-предложение, грамматически безупречное, прочитывается как навязчивое — потому что в этом сегменте местного рынка просьбы такого тона приходят только от тех, кому уже отказали трижды. Резюме, переведённое слово в слово, выглядит подозрительно,

потому что каждая строчка слегка преувеличена: на родном рынке так требовалось, иначе не доходило; на новом такая интонация считается как грубоватый обман. Письмо, проверенное лучшим знатоком грамматики из доступных, проваливает первое впечатление, потому что обращается к адресату на полступени ниже, чем у того принято. Каждый из этих провалов невидим — в первую очередь для того, кто его допустил. Их даже невозможно обсудить с теми, кто их фиксирует: обсуждать неловко, в этой культуре так не делают.

Переехавший склонен думать, что главное — выучить новый язык: это решаемая, измеримая задача с понятным графиком прогресса. Главное другое: материал прошлой книги остался дома, а материала новой ещё нет. Писать, строго говоря, пока не о чем. Пишут всё равно — потому что иначе пришлось бы признать, что временно нечего сказать. Это и есть ампутация контекста: операция, которую человек проводит на себе сам, не осознавая, какой именно орган удалён.

Здесь существует ритуальное возражение: «Я легко адаптируюсь». Фраза произносится с уверенностью, не предполагающей проверки, и потому проверки никогда не получает. В ней есть скрытое утверждение о собственной природе — гибкая, открытая, готовая к новому, — которое не подтверждается доступным эмпирическим материалом.

Эмпирический материал — поведение того же человека в куда менее радикальных условиях. Люди, которые говорят «я легко адаптируюсь», неделями обходят стороной новое кафе на соседней улице, потому что в старом их помнят и кофе варят так, как они любят. Они три года ходят к одному парикмахеру и произносят «куда я теперь без него», когда тот переезжает. Они отказываются менять привычный маршрут на работу даже после ремонта, удлиняющего его на двадцать минут. Они смотрят те же сериалы, читают тех же авторов и держат в холодильнике тот же сорт йогурта — не потому что других нет, а потому что эти проверены.

Это не упрёк. Это описание того, как устроен человек: на привязанностях к мелким повторяющимся узорам среды, на бесчисленных микрорешениях, в которых способность не выбирать заново каждый раз и есть ресурс. Адаптивность в обыденном языке означает не «способность всё поменять», а «способность не менять то, что менять не нужно». Декларация и поведение принадлежат двум разным людям, живущим в одном теле; декларация говорит о себе на конференциях, поведение покупает йогурт.

В переезде между этими двумя людьми возникает короткое замыкание. Тот, кто декларирует, садится в самолёт. Тот, кто покупает йогурт, прилетает на место. Йогурт не тот; парикмахера нет; кафе закрыто на сиесту. Декларации временно молчат, потому что им не на что опереться.

Тело узнаёт первым. Уже на третий день оно начинает считать миллиграммы кофеина в чужой чашке, проводить пальцем по полке в поисках знакомой упаковки, искать в новой улице конфигурацию из аптеки, остановки и булочной, которая на старой улице держала весь распорядок. Это не каприз. Это операционная система, обнаружившая, что её среды больше нет. Перенастройка возможна, но требует того самого ресурса, ради экономии которого человек когда-то и отказывался менять кафе на соседней улице.

3.2. Профессии, которые не экспортируются

Список профессий, которые в принимающей стране перестают существовать как профессии, длиннее, чем обычно представляют себе те, кто его не составлял.

В нём — менеджер среднего звена крупной российской компании, отвечавший за слаженность отдела из тридцати человек на материале конкретной отрасли в конкретной регуляторной среде. Бухгалтер, безусловно знающий российскую отчётность и не знающий ни одной зарубежной системы; разница между ними не косметическая — это разные подходы к учёту, и переход требует второго образования. Риелтор с базой постоянных клиентов в одном москов-

ском районе, причём капитал — именно в районе, а не в риелторстве; в любом другом районе того же города он стартовал бы с нуля, не говоря уже о другой стране. Продажник с записанными за десятилетие сценариями, работающими ровно на местного покупателя; первые три фразы в его сценариях не переводятся, потому что построены на культурных опорах, которых в принимающей среде нет. Мелкий предприниматель, чей бизнес держался на знании местных регуляторных тонкостей и доверии конкретного круга поставщиков; вынеси этого предпринимателя в другую страну — у него останется привычка вставать в семь, и больше ничего из бизнеса. Маркетолог без английского, или с английским уровня «прочитать договор после третьей попытки», то есть с английским, который позволяет читать, но не позволяет продавать. Юрист по российскому праву, для которого английское прецедентное мышление будет вторым высшим, а до тех пор каждое местное дело будет проигрываться по непринятым правилам игры. Аджайл-коуч, чья экспертиза состоит в умении вести совещания на специфическом корпоративном диалекте, понятном внутри узкой профессиональной субкультуры одной страны и не имеющем никакого спроса за её пределами.

Список не унижает ни одну из перечисленных позиций. На прежнем месте каждая из них приносила доход, статус и осмысленные рабочие будни; в этом нет никакой условности — это были полноценные профессии. Список фиксирует другое: каждая из них устроена как точная подгонка специалиста под конкретный рынок. Подгонка — её сильная сторона; она же — её непереносимость. Чем точнее настроен инструмент под одну задачу, тем менее он применим к другой; об этом знают музыканты и токари, но почему-то не подозревают носители самих профессий, когда планируют переезд.

Если задать вопрос прямо — какую работу из этого списка человек может найти, скажем, во Вьетнаме? — обнаруживается, что вопрос не имеет ответа в категориях своей профессии. Из всего списка во Вьетнаме можно найти знакомство с парой соотечественников, готовых выпить, и аренду скутера. Профессии — нельзя. Профессии не было в комплекте сувениров.

Парадокс ситуации в том, что переезжающий обычно везёт с собой именно ту часть профессионального капитала, которая хуже всего работает в новой среде, — формальную. Дипломы аккуратно вложены в папку; списки сертификатов сопровождают резюме; перечисления курсов и тренингов в приложении. Это видимая часть профессии, и именно в её отношении принимающий рынок чаще всего не сговорчив: дипломы из несписочного университета не котируются, сертификаты от внутрикорпоративных академий не имеют веса вне той корпорации, тренинги перечислять можно сколько угодно — на выбор работодателя они влияют слабо. Невидимая часть капитала, которая на родном рынке делала всю работу, — репутация, клиентская база, ходящие о специалисте слухи — осталась дома. В чемодан она не помещалась. Поместился сертификат.

Структура, в которой эти профессии оказываются после переезда, симметрична и закрыта с обеих сторон. Это не одностороннее препятствие, которое можно обогнуть; это параллельные стены.

Со стороны международного рынка вход закрыт по языку. Не по знанию слов — по той самой разнице между «правильно» и «уместно». Резюме на чужом языке грамматически в порядке; собеседование требует свободного диалога с полутонами, шутками собеседника, спонтанными вопросами не по плану. Рабочая встреча требует мгновенной реакции на колебание интонации коллеги, понимания, чего он не сказал, и считывания, на каком уровне формальности продолжить. Это не знание, это привычка, и приобретается она годами, проведёнными внутри языка, не у его границы. Год интенсивных курсов даёт подготовленную поверхность; рынок проверяет её первым же неподготовленным вопросом.

Здесь обыкновенно произносится возражение: «А я знаю английский». Возражение точное в первой части и неполное во второй. Английский знают — но международный рынок устроен не как один англоязычный рынок, а как коллекция местных, склеенных общим языком.

Лондонский, нью-йоркский, сингапурский, дубайский, берлинский с международным контуром — у каждого своя ритуальная грамматика собеседования, свои культурные опоры в разговоре, свои представления о приличном объёме саморекламы и о допустимом тоне просьбы. На все эти грамматики у переехавшего одна — та, на которой он работал на родном рынке. Англичане заметят интонацию мгновенно; американцы — на третьей фразе; сингапурцы — после первого «I would like to humbly suggest». Знание английского снимает первый барьер и обнаруживает второй, который никто заранее не пересчитывал.

Со стороны местного рынка вход закрыт по квалификации. У местного диплома, лицензии, разрешения, налогового номера, рекомендаций, опыта — у каждого из этих документов есть конкретные форматы и происхождение. Российские форматы либо не признаются, либо признаются с оговорками, требующими дополнительного образования или экзамена. На освоение нужного формата уходит от полутора до пяти лет — при условии, что за это время человек сидит и осваивает, а не работает. Сидеть и осваивать на что-то нужно. На что — отдельный вопрос, который в момент покупки билета почему-то не задаётся.

Местные, занимающие ниши, в которые мог бы войти переехавший без языка и без квалификации, работают за зарплату, на которую в этой стране невозможно снять даже ту квартиру, из которой переехавший рассчитывает снимать «свободные» сторис. Это не риторическая фигура — это стандартная арифметика. В Бангкоке, Денпасаре, Тбилиси, Ереване и ещё в полудюжине столиц переезда местная заработная плата уборщика, официанта, мелкого продавца ниже, чем месячная аренда той студии, на фоне которой снимается рилс «Я тут так свободно дышу». Сторис снимать нечем — нечем оплатить пол под штативом.

В этом и состоит двойной тупик: языковой потолок — со стороны международного рынка; квалификационный пол — со стороны местного. Между ними узкая полоса, на которой ничего не растёт. На неё переехавший и приземляется.

Случай, на котором эта полоса видна особенно отчётливо, в индустрии переезда давно стал шифром. Анонимизирован в деталях, узнаваем в конструкции: индустрия корпоративных трансформаций, столичный банк из верхней десятки, должность с описанием в три абзаца, гонорары, измеряющиеся в собственных коэффициентах, ежеквартальные форумы с собственными сертификатами. Под фотографиями в социальной сети — комментарии с уважительными англицизмами, которые в этом сегменте принято оставлять как опознавательные знаки своих.

В Лондон она прилетела с двумя чемоданами, профессиональным резюме в формате PDF и предположением, что её специализация — глобальная категория. Категория, как выяснилось, локальная: то, что в Москве называется «фасилитация», в Лондоне разбито на пять разных профессий, каждая из которых требует местной сертификации и местного клиентского портфеля. Резюме отправилось в десятки откликов; ответов почти не пришло. Через три месяца сбережений хватало ещё на месяц.

В этот момент в её жизни появился джоб-центр — местная организация, помогающая безработным найти работу. Здесь — точная формулировка её прежней должности: «фасилитатор трансформаций крупнейшего розничного банка страны». Здесь — формулировка предложения, которое сделал ей джоб-центр: должность горничной в гостинице, третий этаж, утренняя смена, оплата почасовая. К предложению прилагался листок с инструкцией: комната 307 — полотенца на замену; комната 309 — добавить туалетной бумаги; в комнате 314 не беспокоить до одиннадцати, табличка на ручке.

Между двумя списками — описанием прежней должности и описанием новой — расстояние в один авиабилет. Расстояние, на которое профессиональный капитал не переживает перемещения. Это не наказание и не воспитательный эпизод; это арифметика рынка, в котором местный диплом, местные клиенты и местный язык — три обязательных позиции, и две из них она получала бы заново.

Третья позиция — местный язык — была у неё в виде уверенного делового английского, который годами был достаточным условием на родном рынке; местный английский, в котором уверенный деловой звучит чужим, был у неё в виде задачи на следующие три года. Три года — за свой счёт, без работы по специальности, в чужой стране, с истекающим визовым статусом. Этой строки она при покупке билета не считала.

Случай не уникален — он типовой. Похожих историй в Лондоне, Берлине, Праге, Лиссабоне, Тель-Авиве — статистически значимое количество, и каждая из них на родном рынке выглядела бы абсурдом, на местном выглядит будничным эпизодом работы службы трудоустройства. Местная служба занятости устроена так, чтобы сократить разрыв между навыками претендента и спросом рынка минимально приличным предложением; её алгоритм не обижается на резюме, в котором написано «трансформация», и не радуется ему. Он просто ищет ближайшую вакансию, под которую претендент годится без переподготовки. Это не катастрофа местного рынка — это его математика.

К этой математике переехавший приходит со своей. В его математике есть строка «я зарабатывал X на родине», и из неё он выводит, что на новом рынке справедливо было бы зарабатывать Y, скорректированное на курсы и климат. Местный рынок этой строки не видит. Он видит резюме без местной квалификации, без местного языка на нужном уровне, без местного клиентского доверия — и ставит цену соответствующую. Эту цену принимающий обычно называет несправедливой, потому что она не учитывает прошлой жизни. Это правда — не учитывает. Принимающий рынок плохо учитывает прошлую жизнь, особенно ту, которую не сам сформировал.

3.3. «Ну найду что-нибудь на месте»

«Ну найду что-нибудь на месте». Произносится легко — три слова, двусмысленный глагол, неопределённое местоимение. В разговоре проскакивает мимоходом, как заполнитель паузы между «уезжаю» и обсуждением визы. Оплачивается тяжело — это самая дорогая фраза в истории эмиграции, и её удельная стоимость измеряется не в минутах разговора, а в годах последующей жизни, потраченных на сценарии, к которым произносящий не готовился.

Грамматически фраза устроена как обещание самому себе. «Найду» — будущее время, не предполагающее объяснения механизма; будущее в первом лице создаёт иллюзию субъектности, которая в действительности отсутствует. «Что-нибудь» — местоимение, обозначающее неопределённый объект, у которого нет ни типа, ни цены, ни требований к носителю. «На месте» — указание на пространство, в котором этот неопределённый объект якобы материализуется автоматически, без участия мечтателя.

В сумме — обещание себе найти что неизвестно где приблизительно, на условиях не уточнялось. Любое из трёх слов, поставленное под вопрос, обнуляет фразу. Никто их под вопрос не ставит — потому что фраза не предполагает ответов; она предполагает успокоение спросившего.

В разговорах об отъезде эта фраза вошла в активное обращение в качестве универсальной заглушки. Заглушка нужна потому, что регулярно возникает уместный вопрос «на что ты будешь жить» — и именно его фраза призвана закрыть, не давая ответа. Произносится она с интонацией непринуждённой уверенности, не предполагающей дальнейших уточнений; собеседник почти всегда соглашается, отчасти из вежливости, отчасти потому, что его собственный план содержит ту же фразу с минимальными вариациями.

В этом и состоит её устойчивость как речевой формулы. Она устроена как обмен заверениями: один говорит «найду что-нибудь», другой соглашается; через две недели роли меняются, формула остаётся; ни один из собеседников не давал другому повода усомниться, оба остались в зоне взаимной вежливости, и оба унесли разговор как косвенное подтверждение

собственного плана. Подобный обмен в антропологии называется поддерживающим ритуалом — короткой социальной операцией, обслуживающей не предмет беседы, а самочувствие беседующих. Беседующие выходят из ритуала бодрыми. План в ритуале не меняется, потому что ритуал не для этого.

У ритуала есть побочный эффект. Если в круге беседующих оказывается человек, готовый задать неуместный конкретный вопрос — на каком языке официант принимает заказ, какова реальная сезонность гидской работы, сколько в действительности стоит запуск кофейни в Лиссабоне, — этот человек автоматически маркируется как «пытающийся отговорить». Маркировка делает дальнейший разговор с ним невозможным: ему отвечают не по существу, а по статусу. Так формула «найду что-нибудь» оказывается защищена не от своих недостатков, а от вопросов о них.

Спросить вежливо, без экспрессии — простой уточняющий вопрос: что-нибудь — это что? В ответ обнаруживается небольшой пантеон, повторяющийся от собеседника к собеседнику с минимальными вариациями.

Первый кандидат — официант. Он возникает в разговоре как очевидный план Б на случай, если профессиональный путь временно не сложится. Аргумент: «там везде нужны официанты». На вопрос, на каком языке этот официант принимает заказ, разговор замедляется. Местный — не выучен. Английский — выучен в объёме, позволяющем понять меню в отеле, но не позволяющем за тридцать секунд считать сложный заказ постоянного посетителя, перевести его на язык кухни и не перепутать стейки. В ресторанах, где постоянных посетителей мало и заказы простые, спрос на иностранного официанта без языка тоже невелик — потому что без языка он проигрывает местному официанту с языком, а зарплата у обоих одна. Кандидатура официанта в этом разговоре существует обычно ровно столько, сколько занимает её собственная конкретизация.

Второй кандидат — гид для русских туристов. Возникает позже, с интонацией находчивости: «русские же ездят, я буду их водить». Сама конструкция «гид для соотечественников за рубежом» в принципе существует, но устроена как сезонная, нестабильная и низкооплачиваемая ниша на рынке, где конкуренция складывается между гидом, прожившим в стране пятнадцать лет с полным знанием местной истории, и переехавшим месяц назад претендентом, выучившим путеводитель. Сезон — это три-четыре месяца в году, в остальное время туристов нет. Стабильность — на уровне дневной выручки, которая зависит от количества клиентов, а количество клиентов зависит от того, в каком из десятков агрегаторов вышел отзыв. Низкая оплата — то, что остаётся после комиссии агрегатору, налога принимающей страны (если претендент работает легально) и расходов на перевозку группы. Чистый месячный доход в сезон позволяет покрыть аренду студии не во всех столицах переезда. Вне сезона он не покрывает её ни в одной.

Третий кандидат — «свой бизнес». Это излюбленный термин для определения чего-то, что в момент произнесения ещё не имеет формы, но которому уже выделено место в уверенности произносящего. На уточняющие вопросы — какой бизнес, на какие деньги, в чьём правовом поле — обычно следует серия импровизаций: «может, кофейня; может, школа русского языка; может, агентство недвижимости». Все три варианта в принимающей стране устроены как лицензируемые виды деятельности с местными требованиями к оформлению, минимальным уставным капиталом и обязательным наличием местного резидента в учредителях, если претендент сам им не является. На любое из них требуется сумма, в несколько раз превышающая то, с чем переехавший прилетел; время на запуск — от полугода до двух лет; знание местного клиентского поведения — то самое, которого нет. «Свой бизнес» в этом разговоре чаще всего обнуляется уже на первой строке бизнес-плана, до того, как успеет быть написана вторая.

Четвёртый кандидат — фриланс. Здесь логика любопытнее: фриланс действительно не привязан к географии, и многие переехавшие действительно зарабатывают им первые месяцы.

Дальше начинается арифметика. Фриланс работает на тех заказчиках, которые у фрилансера были до переезда; его клиентская база — это его старая среда. Тарифы на этом рынке привязаны к российским — то есть в местной валюте принимающей страны выглядят скромно. Расширение на международных клиентов требует англоязычного портфолио, англоязычного позиционирования и англоязычной репутации, которой нет. Через шесть-восемь месяцев старые заказчики постепенно переключаются на тех, кто остался ближе или научился быстрее реагировать на местную специфику; новые не появляются в нужном количестве; средний чек снижается. Фриланс существовал. Существование требовало среды, на которой его построили. Среда больше нет.

Все четыре кандидата устроены одинаково. Каждый из них — догадка, основанная на том, что переезжающий видел в качестве туриста или читал в социальных сетях. Туристический взгляд устроен так, чтобы замечать обслуживание (официантов, гидов), коммерческие фасады (кафе, школы) и удалённую работу (фриланс) — потому что именно эти роли видны путешественнику, и больше он ничего о принимающей стране не знает. Местный рынок устроен главным образом из ниш, которые в туристический взгляд не попадают: отрасли, в которых работают местные, со своей логикой, со своими профсоюзами и со своими барьерами входа. Этих ниш переехавший не видит — потому что они не сняты на сторис. О них он узнаёт в порядке очерёдности, обычно после исчерпания первых четырёх кандидатов: через знакомых, через консультанта по трудоустройству, через объявления в местных газетах, к которым раньше не подходил, потому что газета казалась этнографическим артефактом, а не рабочим инструментом.

Четыре кандидата исчерпаны, и в этой исчерпанности — содержание разреза. За словом «найду» скрывалось не четыре конкретных плана, а одна общая надежда: что место как-нибудь само возьмёт на себя то, что у мечтателя не складывается. Эта надежда называется «надежда на чудо», и в обиходе про неё знают: на лотерейные билеты её тратят умеренно. На переезд — почему-то охотно.

Эта надежда не уникальна для эмигрантов. Она встречается всюду, где предстоит сделать что-то, к чему человек не готовился, и где готовиться поздно: в попытках начать инвестировать накануне обвала, в выходе на марафон без подготовки, в первых главах любых нерассказанных бизнес-историй. Объединяет эти случаи одно — убеждение, что специфика ситуации позволит обойти общее правило. У переезда специфика яркая: другая страна, новые обстоятельства, ощущение начала. Общее правило от этого не меняется.

Чудес на рынке труда не бывает. Это рынок, и работает он по правилам рынков: сводит спрос с предложением, ценит измеримые навыки, оплачивает их по локальной шкале. Чудеса в его словаре отсутствуют как категория. Бывает квалификация — у неё есть имя, документы, цифры, рынок, на котором она применима. Бывает её отсутствие — у него тоже есть имя, в местной службе занятости его называют скромно: «вакансии для соискателей без квалификации», и этот раздел в любой европейской столице состоит из уборки, доставки и сезонного обслуживания.

Других категорий рынок труда не использует. Между квалификацией и её отсутствием нет промежуточного отделения, в котором учитываются обстоятельства происхождения, его прошлая жизнь, его планы на дальнейшее обучение и его уверенность в том, что он адаптируется. Рынок — не школа, объяснений не выслушивает. Аргумент «но я же фасилитировал трансформации в банке из верхней десятки» в этой школе не звучит: у местной службы занятости нет такой графы. Он называет цену.

«Найти что-нибудь на месте» при ближайшем рассмотрении переводится на язык констатации просто: «надеяться, что место за меня сделает то, что я за себя не сделал». Перевод неприятен, поэтому до него редко доходят. Реальность переводит сама. Реальность

не делает; реальность даёт швабру и третий этаж — не из злого умысла, а из встроенной арифметики, в которой она ведёт расчёт.

Чемодан в Шереметьево и чемодан в аэропорту Дубая весит одинаково. Внутри — одежда, документы, ноутбук, переходник; снаружи — связи, репутация, рынок, язык, контекст. И там и там в нём отсутствует одно и то же. Этого отсутствия не видно через чемоданное окошко в зоне досмотра; это первое, что обнаруживает принимающая сторона при первом серьёзном обращении к ней.

Якорь по природе своей видим только когда поднят. Поднятый — оказывается непере-возимым. Сложность в том, что эту непереваемость невозможно увидеть из той самой точки, из которой принимается решение: внутри иллюзии якорь невидим, снаружи — поздно. Тот, кто прошёл, обычно молчит. Тот, кто планирует, обычно не слушает. Невидимое продолжает работать как невидимое — и именно эта непрозрачность держит весь механизм в действии.

ЧАСТЬ II. ИЛЛЮЗИЯ

Как люди путают декорации с жизнью

Коуч стоит спиной к океану. В кадре — пальмы, закат и слегка рапуценные волосы. За кадром — тридцать четыре градуса при влажности девяносто и москитная сетка, которую он только что снял, потому что она портила композицию. Запись идёт с шестого дубля. Перед седьмым он опускает камеру, отводит её в сторону, поправляет рубашку и говорит — ни к кому, в воздух, тихо: «Я тут задыхаюсь». Потом снова поднимает телефон. В кадре — улыбка, океан и формула: «Свобода. Полёт. Жизнь, к которой я шёл».

Между этими двумя предложениями уместается всё, что начинается дальше. Снаружи — картинка, отрепетированная и согласованная с алгоритмами. Внутри — всё, что в кадр не входит и в подпись тоже. Между «образом места» и самим местом лежит расстояние, которое не закрывается ни визой, ни перелётом, ни даже тремя годами проживания. Расстояние удерживает сама структура взгляда: турист смотрит на витрину, житель — на проводку. Пока человек снимает сторис, он остаётся туристом независимо от того, сколько счетов за электричество уже оплатил.

Адреса разные, операционная система одна. Бали, Дубай, Лондон, Гоа. Заставка на всех экранах одинаковая: голубое небо, пальма, иногда снежные пики. Открыта она на компьютере, который как раз сейчас не загружается. Изображение работает само по себе. От того, что под ним, оно не зависит.

Глава 4. Бали как заставка Windows

Образ места vs реальность места

Кадр идентичен. Снят с одной точки, в один и тот же закатный час, при той же температуре. У одного фотографа на этом кадре — закат, пляж и обещание. У другого — те же декорации плюс счёт за электричество, пришедший в пять раз выше предыдущего, плюс арендодатель, поднявший цену на двадцать процентов «просто потому, что начался сезон», плюс змея, забытая под крыльцом, и мокрица, недавно вынутая уборщицей из сахарницы.

Разница не в технике съёмки и не в фильтрах. Разница в том, что один из них здесь живёт.

Между этими двумя кадрами — приблизительно девяносто дней. Стандартный срок, за который заканчивается турист и начинается житель. До девяноста дней человек видит то, что собирается увидеть; после — то, что попадает в поле зрения. Картинка, ради которой он сюда приехал, в этот момент превращается во что-то вроде заставки на компьютере, который не загружается. Изображение по-прежнему стоит, цвета насыщенные, пальмы покачиваются. Машина под ним выключена.

4.1. Страна в голове и страна в реальности

В рилсах Вьетнам устроен следующим образом. Молодой человек — лет тридцати, в свежей льняной рубашке, с морским загаром оттенка, недостижимого без курса в дорогой клинике, — открывает лэптоп на низком столике в шести метрах от прибоя. Кофе в стеклянной чашке (потому что бумажный портил бы кадр) стоит на расстоянии руки от блокнота, в котором никто никогда ничего не записывает. На втором плане — рисовые террасы, свежесобранный вид на закат и официантка, не взявшая чаевых, потому что её об этом тоже попросили. Подпись под кадром: «Шестой месяц моей новой жизни». Лайков — три тысячи восемьсот.

В реальном Вьетнаме данные несколько иные. Wi-Fi, который выдерживает встречу в Zoom приблизительно до четвёртой минуты. Москиты, заходящие в дом не так, как в учебнике биологии — стайно, по тёплому коридору у окна, — а поодиночке, через зазор в москитной сетке, которой нет. Электричество, исчезающее по расписанию, не совпадающему ни с одним

из известных календарей, и возвращающееся ровно в момент, когда хозяин выходит из ванной с зажжённой свечой. Еда, после которой неделю болит желудок и которую невозможно идентифицировать ни по виду, ни по запаху, ни по фотографии в меню — потому что в меню её нет. Арендодатель, поднимающий цену на двадцать процентов между маем и июнем, — по правилу, известному в индустрии под рабочим названием «надбавка за гражданство». Правило не обсуждается. Оно работает.

Это два разных места. Их объединяет только название и одна и та же координата на карте.

В рилсах — лэптоп под пальмой и коворкинг с видом на океан. На месте — лэптоп в кафе с интернетом 2007 года и коворкинг, в котором свет отключают на четыре часа ежедневно. В рилсах — свежая местная кухня. На месте — гастроэнтерит на третий день с диагнозом «бактерия, к которой у местных иммунитет с детства». «Тут все такие добрые» в подписи под кадром на месте оборачивается двойным ценником в любой сделке, от такси до аренды; местные про это знают, поухавшие — нет. Климат вечного лета в материалах индустрии оборачивается четырёхмесячным сезоном дождей при влажности восемьдесят пять процентов и плесенью на внутренней стороне обуви. Жильё за двести долларов — это жильё за двести долларов, в котором живут крысы; жильё, в котором живут люди, начинается от восьмисот, и его сначала нужно найти.

Перечня хватает. В полевой практике все эти позиции сливаются в один общий отчёт примерно к концу первого месяца.

Первое столкновение с разрывом обычно происходит до того, как поухавший успевает выйти из аэропорта прибытия. Вместо тропического рая — влажный душный зал, четырёхчасовая очередь на штамп, таксист, объясняющий через переводчик, что счётчик «сегодня не работает», и температура, в которой свежесглаженная льняная рубашка превращается в улику. Картинка в этот момент не корректируется. Она просто откладывается, чтобы вернуться через двое суток на пляжной фотографии — там она на своём месте, и дальше всё разворачивается через попытку подогнать жизнь под этот пляжный кадр.

Каждый рилс снят дважды. Первый раз — для подписи; второй — для подбора кадра, в котором зрителю виден закат и не виден мусорный бак. Тот, кто снимает, знает оба кадра. Тот, кто смотрит, — только один. На этом неравенстве информации держится вся география мечты: человек, ещё не уехавший, видит ровно ту версию места, которая отрепетирована для него.

В Бали тот же фокус собран иначе, но по тем же лекалам. В рилсах — серфер на восходе, рисовое поле, влажный воздух, поданный как декорация. В реальности — пробка на единственной дороге, идущей через весь остров; собака с лишаём, с которой человек подружился до прививки и с которой теперь живёт в одной комнате; четырёхчасовая поездка на скутере туда, где есть нотариус; ежегодный сезон, в который пляжи покрываются мусором, потому что течения приносят его из соседних архипелагов. О сезоне в рилсах не упоминают. Снимать его никто не приедет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.